№ 2 (947) февраль 2017 г.

2 (947)

Транспортная неделя в одном журнале

Транспорт

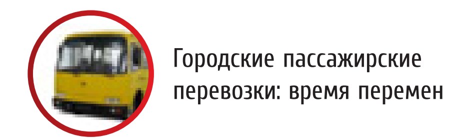
февраль 2017 г.

Издается с 1998 г.

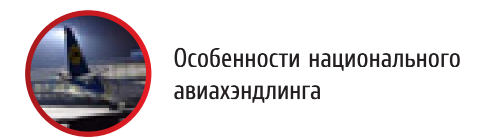
Транспорт

ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Железнодорожные тарифы: в поисках баланса интересов



Городские пассажирские перевозки: время перемен



Особенности национального авиахэндлинга



Что ждет рынок зерновой логистики в ближайшие годы



Поезд комбинированного транспорта «Викинг» — ваше логистическое решение быстрой, безопасной и дешевой доставки ваших грузов между Балтийским и Черноморским регионами.

VIKING Train is your logistics solution to fast, safe and cost-friendly delivery between Baltics and the Black Sea Region

Ильичевск Клайпеда 52 часа
Дистанция 1766 км

Контрейлерный поезд «Викинг» – это совместный проект Литовских, Белорусских, и Украинских железных дорог, компаний-операторов поезда, Клайпедского, Ильичевского и Одесского портов, который стартовал в 2003 году.

VIKING train,the joint project of Lithuanian, Belarusian and Ukrainian Railways, operation-companies, Klaipeda, Illichivsk and Odessa ports was launched in 2003.

Маршрут поезда: Одесса/Ильичевск - Киев - Минск - Вильнюс - Клайпеда и обратно.

Поездом осуществляются перевозки как 20 и 40 футовых универсальных и специализированных контейнеров, так и автопоездов (контрейлеров). Для грузов, перевозимых поездом «Викинг», администрациями железных дорог установлены специальные льготные тарифы.

Route: Odessa/Illichivsk – Kyiv – Minsk – Vilnius – Klaipeda and return.

Train carries both 20- and 40-foot containers, universal containers, special-purpose containers, truck trains (contrailers). VIKING offers special discount rates.

На сегодняшний день к проекту «Викинг» присоединились Болгарские, Молдавские и Румынские железные дороги. В перспективе планируется продление маршрута в Турцию и страны Скандинавии.

As for today Bulgarian, Moldavian and Romanian Railways joined VIKING project.
It is planned to extend the route to Turkey and Scandinavian countries.

Одной из целей является реализация высокотехнологического процесса «единого окна» и совершенствования организационной структуры таможенных процедур, содействие разработке и внедрению единого унифицированного товарно-сопроводительного документа.

One of the key goals is to introduce Single Window and improve the organizational framework of customs procedures, assistance in introduction of the single consignment note.



Преимущества проекта / Benefits

- Меньшая по сравнению с другими видами транспорта стоимость перевозки
  Lower shipping cost, especially in comparison with other modes
- Фиксированный график перевозки, небольшое транзитное время
  Fixed schedule, reduced transit time
- Безопасность перевозки, сохранность грузов на всем пути следования
  Safety and security of goods
- Ускоренные таможенные и пограничные процедуры
  Facilitated customs and border procedures
- Соединение с морским сообщением Балтийского и Черного морей
  Linkage with Baltic and Black seas
- Уменьшение негативного воздействия на окружающую среду
  Environment-friendly

Возможности / Options

- Отправка грузов в контейнерах прибывших в морские порты Украины и Литвы
  Shipment of container goods from Ukrainian and Lithuanian seaports
- Стафировка и дальнейшая отправка грузов в контейнерах принадлежности железных дорог
  Stuffing and further shipment of goods in containers owned by the railways.
- Отправка автопоездов прибывших в морские порты на паромах или судах Ро-Ро
  Shipment of truck trains arrived at sea ports on ferries or ro-ro vessels

www.vikingtrain.com





АО «ПЛАСКЕ» предоставляет полный спектр транспортных, логистических, таможенных и финансовых услуг при организации перевозок грузов по железной дороге, морем, авиа и автотранспортом.

PLASKE JSC renders full scope of transport, logistics, customs and financial services related to international freight forwarding by rail, sea, air, and road modes.



а/я 299, 65001, Одесса, Украина
P.O.Box 299, 65001, Odessa, Ukraine
+38 (048) 7 385 385. Fax: +38 (048) 7 385 375
+38 (048) 7 288 288. Fax: +38 (048) 7 287 221
cargo@plaske.ua
plaske.ua



ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ В ПАРОМНОМ СООБЩЕНИИ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ ИЛЬИЧЕВСК – ВАРНА – ПОТИ/БАТУМИ – ИЛЬИЧЕВСК



КОМПЛЕКС УСЛУГ





организация перевозки грузов в ж.д. вагонах, автомобилях, контейнерах



таможенное оформление грузов



экспедирование грузов в порту



UKRAINE
Rostov-on-Don
Nikolaev
Odessa
Ilyichevsk
Skadovsk
RUSSIA
Kerch
ROMANIA
Sevastopol
Yalta
Novorossiysk
Constanța
Sochi
Varna
BULGARIA
Burgas
Poti
GEORGIA
Batumi
Zonguldak
Istanbul
Samsun
Trabzon
Derince
TURKEY

АО «ПЛАСКЕ»

генеральный судовой и грузовой агент-экспедитор «Пароходство БМФ» АД в Украине.

Прием запросов на перевозку:
Тел. +38 048 728 72 20
Факс. +38 048 728 72 21
cargo@plaske.ua

www.ferry-line.com
Расписание движения паромов и действующие ставки на перевозки, включая применяемые к ним скидки и исключительные предложения.



Транспортная неделя в одном журнале

Транспорт

ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕМА НОМЕРА 3

Железнодорожные тарифы: в поисках баланса интересов 3

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И ОТРАСЛЕВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ 8

Ошибка в таможенной декларации. Казнить нельзя помиловать 8

ПЕРЕВОЗКИ И ИНФРАСТРУКТУРА 12

- Автомобильный транспорт 12

Городские пассажирские перевозки: время перемен........12

- Авиационный транспорт 16

Особенности национального авиахэндлинга......................16

- Водный транспорт 22

Морской вокзал: в отсутствие круизных туристов нужно привлекать наземных...22

- Железнодорожный транспорт.......................................28

Тарифные войны: поиск компромисса 28

ЛОГИСТИКА И ЭКСПЕДИРОВАНИЕ 32

Что ждет рынок зерновой логистики в ближайшие годы ..32

Семь раз проверь, один — перевези..................................40

УПРОЩЕНИЕ ПРОЦЕДУР ТОРГОВЛИ 44

Заседание МРГ:..44

"Мы не гонимся за процентами"..44

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ 50

Реформа, без которой Украина не станет конкурентоспособной …но которая еще не нашла отображение в "Стратегии-2020" 50

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА. ОБРАЗОВАНИЕ 56

В Варшаве прошел семинар высокого уровня ОСЖД по подготовке персонала в сфере международного железнодорожного сообщения 56

Лучше поздно, чем никогда… 59

№ 2 (947) февраль 2017 г.

Производственно-практический журнал "ТРАНСПОРТ" — специализированное еженедельное информационно-аналитическое издание для органов государственного управления и регулирования, отраслевых объединений и операторов национального транспортного рынка.

Учредитель и издатель:
Издательская организация АО "ПЛАСКЕ"
Распространяется только по предварительной подписке.
Главный редактор:
Виктория Хрусталева, *red@transport-journal.com*
Редакторы отделов:
Татьяна Корнилова, Инна Рослик, Тамара Курыленко, Ольга Зинченко
info@transport-journal.com
Корректор: Алла Винярская
Отдел подписки и рекламы:
Сергей Бохан, *subscribe@transport-journal.com*
Татьяна Ятел, *reklama@transport-journal.com*
Свидетельство о госрегистрации СМИ:
КВ № 16196-4668 ПР, 02.02.2010 г.
Адрес редакции:
г. Киев, ул. Б.Гмыри, 1Б/6, оф.167.
Тел.: (044) 503-63-73.
Заказ № 10847.
Тираж 1000 экз.
Адрес типографии: ООО "Интерконтиненталь-Украина" (PrintStore Group)
01021, Киев, ул. Институтская 16, оф. 1/15
тел.: (044) 360 00 85; www.printstore.com.ua; info@printstore.com.ua
Свидетельство о госрегистрации: А00 № 615442, 28.02.2001 г.

"ТРАНСПОРТ" — виробничо-практичний журнал, щотижневий, видається з серпня 1998 р.
Засновник та видавець: Видавнича організація АТ "ПЛАСКЕ".
Свідоцтво про державну реєстрацію ЗМІ: КВ № 16196-4668 ПР, 02.02.2010 г.
Адреса редакції: м. Київ, вул. Б.Гмирі, 1Б/6, оф.167.
Тел./факс.: +38 (044) 503-63-73.
Замовлення: № 10843. Наклад 1000 примірників
Адреса друкарні: ТОВ "Інтерконтиненталь-Україна" (PrintStore Group)
01021, Київ, вул. Інститутська 16, оф. 1/15
тел.: (044) 360 00 85; www.printstore.com.ua; info@printstore.com.ua
Свідоцтво про реєстрацію: А00 № 615442, 28.02.2001 р.
Головний редактор: В. Хрустальова.

Центральный офис:
г. Одесса, ул. Акад. Заболотного, 12
Тел.: (048) 73-85-385, (048) 72-88-288



ТЕМА НОМЕРА

Железнодорожные тарифы: в поисках баланса интересов

От уровня тарифов на железнодорожные перевозки, их сбалансированности во многом зависит успех или неудача в деятельности как множества предприятий, так и развитие национальной экономики в целом. Это достаточно сложный и, как показывает практика, достаточно болезненный процесс, поскольку формирование тарифной политики происходит на основе разрешения противоречий между грузовладельцами, железными дорогами и владельцами подвижного состава путем сбалансирования их экономических интересов по установлению платы за грузовые перевозки.





Анализ ситуации с железнодорожными тарифами, рассмотрение множества проблемных вопросов, связанных с применением тарифов, становятся особенно актуальными, когда анонсируется очередное повышение тарифов. Для того, чтобы разобраться в сложившейся ситуации, мы обратились за комментариями к безусловному авторитету в тарифной сфере — Чорному Виктору Васильевичу, кандидату экономических наук.

— Вопросы, связанные с тарифной политикой транспортных ведомств Украины, сегодня особенно актуальны. В конце 2016 г. руководство "Укрзализныци" объявило, что в 1 квартале 2017 г. будут повышены железнодорожные тарифы на грузовые перевозки на 25%. Эти действия вызвали слишком сильное сопротивление со стороны крупного бизнеса. Уже прошло множество совещаний, круглых столов и др. мероприятий, на которых в острых дискуссиях обсуждается это повышение. В частности, бизнес, выступая против очередного повышения тарифов, высказывает недоверие "Укрзализныце" — помимо неэффективности использования средств, также звучат обвинения в неправильной методике, включающей в отдельных случаях двойной учет затрат монополиста.

Виктор Васильевич, хотелось бы начать нашу беседу с истоков — основных методологических принципов, на которых строится наша политика по формированию железнодорожных тарифов на грузовые перевозки.

— В Украине, практически как и во всем мире, железнодорожные тарифы формируются по так называемым тарифно-технологическими принципам, а именно тариф зависит от веса груза, от дальности перевозки, скорости перевозки, от вида и степени негабаритности, от рода подвижного состава.

Тарифные ставки установлены по двухставочной модели с выделением начально-конечных и движенческой операций. Рассчитаны ставки за вагон, его загрузку в тоннах и дальность перевозки.

В частности, относительно обвинений в несовершенстве методики, давайте начнем с основ построения грузовых тарифов на украинских железных дорогах. В основе построения тарифов на перевозку грузов железнодорожным транспортом Украины использован метод "расходы плюс экономически обоснованная прибыль", поскольку именно это предусмотрено действующим законодательством. Для расчета себестоимости перевозки была усовершенствована формула расчета себестоимости, предложенная хорошо известным ученым в области тарифообразования на железнодорожном транспорте Крейниным А.В. Эта формула основывается на зависимостях отдельных групп расходов и количественных показателях работы подвижного состава, что дает возможность определять укрупненные расходные ставки, и по предложенной формуле — себестоимость перевозки определенного количества груза в вагоне определенного типа на заданное расстояние.

Исходя из требований действующего законодательства Украины, а также директив ЕС по железнодорожному транспорту, все расходы по грузовым перевозкам распределяются на 2 группы в зависимости от источников их компенсации. При этом источниками компенсации расходов по грузовым железнодорожным перевозкам являются либо грузовые тарифы, либо фиксированные сборы, плата за пользование вагонами и контейнерами, свободные тарифы. Все расходы распределены таким образом, что сумма расходов по двум этим группам равна расходам по грузовым перевозкам;

— расходы, которые компенсируются за счет тарифов, распределяются по операциям перевозочного процесса (на расходы по начально-конечным и расходы по движенческой операциям), которые в свою очередь распределяются между инфраструктурной, локомотивной и вагонной составляющими;

— расходы, отнесенные к инфраструктурной составляющей по движенческой операции, а также к локомотивной составляющей по движенческой операции, тесно коррелирующие с вагоно-километрами и с тонно-километрами, также распределялись на 2 группы. После этого рассчитывались укрупненные расходные ставки, с помощью которых по формуле рассчитывается себестоимость перевозки определенного количества груза на определенное расстояние в вагоне заданного типа;

— уровень тарифов определяется на основе фактической себестоимости перевозки и экономически обоснованного уровня рентабельности (который определялся, исходя из партнерско-конкурентного подхода к грузовладельцам).

— С методикой все понятно. А как бы Вы прокомментировали 25-процентное повышение тарифов? Бизнес очень резко высказывается по поводу этого повышения и говорит о его безосновательности, с Вашей точки зрения — это повышение тарифов насколько объективно необходимо?



— Если завтра нам с вами объявят, что подорожает хлеб, масло, мясо в магазинах, то мы как потребители этих товаров не очень сильно бы обрадовались. Вот точно так же и клиенты "Укрзализныци" — не совсем рады повышению железнодорожных тарифов. Но факты — упрямая вещь, и если взять историю взаимоотношений железной дороги и клиентуры, то мы с вами можем констатировать тот факт, что практически за всю историю существования Украины как независимого государства железнодорожные тарифы постоянно отставали от индекса роста цен производителей промышленной продукции, которую и потребляет железная дорога для осуществления своей эксплуатационной деятельности.

На моей памяти был один момент в деятельности железных дорог, когда тарифы на перевозку грузов и индекс цен производителей промышленной продукции сравнялись. Это случилось в 2008 г., когда тогда еще министр транспорта Й. Винский убедил Кабинет Министров Украины в том, что тарифы нужно поднять до этого уровня, и тогда действительно в течение года железнодорожные грузовые тарифы в несколько этапов были проиндексированы на 57%, что позволило их выровнять с ценами производителей промышленной продукции. Т.о., в конце 2008 г. справедливость была восстановлена. В дальнейшем, во второй половине 2008 г., когда произошел экономический кризис, и на протяжении двух последующих лет — 2009—2010 гг. — тарифы на перевозки грузов не индексировались, в то время как цены на промышленную продукцию за этот период выросли более чем на 35%, ну и в дальнейшем уже по настоящее время расчеты показывают, что тарифы постоянно отстают от роста цен промышленной продукции, поэтому индексация тарифов на 25% не даст возможности эти показатели даже сравнять.

Мы понимаем, что экономические законы очень жесткие, но если цена на рельсы, дизтопливо и электроэнергию растет в 1,5 раза быстрее, чем индексируются железнодорожные тарифы, то естественно это приводит к дальнейшему износу основных средств, дальнейшему их старению, и в конечном итоге к невозможности замены и приобретения нового подвижного состава, ремонта инфраструктуры, локомотивов и т.д.

Например, если посмотреть на динамику роста цен на промышленную продукцию и тарифов на перевозки грузов железнодорожным транспортом за 2008—2017 гг. (рис. 1), то мы видим существенное отставание темпов роста тарифов от темпов роста цен на промышленную продукцию. Если зафиксировать тарифы на уровне 2016 г., то сам собой напрашивается вывод: если тарифы не индексировать, то, собственно говоря, к железной дороге будут претензии по поводу качества ее обслуживания клиентуры, по поводу количества вагонов хороших и разных для обеспечения перевозки гру-



Рис. 1. Динамика роста цен на промышленную продукцию и тарифов на перевозки грузов железнодорожным транспортом за 2008—2017 гг.

зов основных производителей — тех же металлургов, зерновиков и пр. Иначе они должны работать над тем, чтобы приобретать подвижной состав самостоятельно.

Кроме того, следует учитывать, что произошло реформирование железнодорожного транспорта — на рынке появились новые игроки, в том числе операторы, которые могут покупать собственные вагоны.

— Но, как показывает реальная практика, частные операторы сегодня могут покупать вагоны, но существует проблема дефицита локомотивов, решить которую возможно только после того, как частным инвесторам будет предоставлена возможность вкладывать средства не только в вагоны, но и в тяговый подвижной состав. В ходе дискуссий уже неоднократно поднимался вопрос о необходимости решения проблемы с либерализацией локомотивной тяги, но "Укрзализныця" не поддерживает этот процесс, почему?

— Теоретически в рамках реформирования "Укрзализныци" предлагается создать публичное акционерное общество, на 100% находящееся в государственной собственности. Именно оно получит права на управление всей железнодорожной инфраструктурой общего пользования, в состав которой входят железнодорожные станции и пути, трансформаторные подстанции, контактные сети и системы управления движением.

В свою очередь, частные перевозчики должны будут заключать договоры с оператором инфраструктуры о праве доступа к инфраструктурным объектам. Для этого им необходимо иметь лицензию на осуществление соответствующего вида хозяйственной деятельности, сертификат безопасности на тяговый железнодорожный подвижной состав. Оператору инфраструктуры предлагается обеспечить финансовую независимость от перевозчика и равноценный доступ к инфраструктуре.

Также есть соответствующая тарифная схема. В сборнике тарифов предусмотрена соответствующая тарифная схема на перевозку грузов частными локомотивами, поэтому частные операторы могут приобретать локомотивы. Вопрос в том, насколько сейчас компании готовы пойти на это. Если частная компания становится перевозчиком, то естественно она должна отвечать определенным требованиям: техническим (сам тяговый подвижной состав, его способность обеспечивать безопасность движения поездов), финансовым (состояние компании), профессиональным (квалификация персонала) и т.д. В конечном итоге это все возможно в перспективе, но под это нужно подвести правовую основу, потому что у нас в стране пока еще только один перевозчик — государственный — это "Укрзализныця". Для того, чтобы этот рынок не был монополизирован, нужно менять действующее законодательство в области железнодорожного транспорта и, в первую очередь, должен быть принят новый Закон "О железнодорожном транспорте", который "застрял" в кулуарах Верховной Рады. При этом там есть он в нескольких вариантах, на какой стадии рассмотрения и обсуждения — нам не известно.

— Т.о., ссылаясь на Тарифный сборник, Вы говорите, что часть дела уже сделана, предусмотрена возможность частным операторам приобретать локомотивную тягу, вся проблема в доработке и обеспечении этого процесса соответствующей нормативно-законодательной базой?

— Да, созданы тарифные условия, которые предусматривают расчет тарифов в сборнике для собственников тяги. В Тарифном руководстве предусмотрено, что частный оператор имеет собственные локомотивы, где он берет локомотивы — мы не знаем, но он может перевозить грузы в частных вагонах частными локомотивами.

Но, во-первых, на сегодняшний день пока не отрегулировано законодательство для полноценной работы перевозчика, потому что компания, которая владеет вагонами, — это оператор подвижного состава, а компания, которая владеет локомотивами, — это уже перевозчик. Еще раз хочу обратить внимание, что перевозочная деятельность во всем мире является лицензированной. Ну не можем мы выпустить на наши пути общего пользования компанию, которая не будет отвечать определенным требованиям — техническим, технологическим, обеспечивать безопасность движения поездов, быть финансово надежной и т.д.

Должен быть принят Закон "О железнодорожном транспорте" — это основа, а дальше — подзаконные акты, в том числе и постановления КМУ, которые предусматривают недискриминационный доступ к инфраструктуре.

— С Вашей точки зрения, это вообще эффективно, чтобы крупные компании приобретали локомотивы? В частности, в ходе ряда дискуссий мажоритарий и CEO горнорудной компании Ferrexpo Константин Жеваго активно поднимал вопрос относительно необходимости либерализации локомотивной тяги.

— Вопрос дискуссионный. В ДЭТУТе мы проводили исследование, касающееся целесообразности разделения инфраструктуры и тяги, или же компании должны быть интегрированы. Так вот, для железных дорог Украины, на мой взгляд, в принципе целесообразными являются интегрированные компании инфраструктуры и тяги. Почему? Потому, что у нас очень неравномерно распределены объемы перевозок по территории Украины, и мы понимаем, что компания Ferrexpo с удовольствием забрала бы свои перевозки из своих рудников в Полтавской области на порт Измаил.

А кто будет возить по нашим "деревянным" дорогам, таким как в Прикарпатье? Сама система тарификации построена таким образом, что на территории Украины могут действовать только среднесетевые тарифные ставки, то есть те, которые учитывают огромную себестоимость там, где один поезд в сутки проходит, и низкую себестоимость там, где объемы большие, движение интенсивное — вот это поделим пополам. И в результате, что получим, если разделим



эти участки, — на последних перевозки будут экономически выгодны, а на первых… А то, кто поедет к нам в Карпаты или в Гусятин (это, разумеется, условно)?

"Укрзализныця" — публичный перевозчик, и согласно действующему законодательству должна обеспечивать все перевозки, которые предъявляются, в том числе и убыточные.

Поэтому мы бы предложили нашим крупным бизнесменам попробовать организовать бизнес в Черновицкой области, на Хмельнитчине, в Прикарпатье и т.д.

— На многочисленных встречах бизнес выразил недоверие "Укрзализныце" и очень активно выступает на создание Национального регулятора тарифов на транспорте. С Вашей точки зрения, почему нужно создавать независимую комиссию по тарифообразованию на железной дороге? Кто в нее должен входить (министерства, ведомства, бизнес)?

— Собственно говоря, у нас есть восемь лет для того, чтобы имплементировать директивы ЕС в области железнодорожного транспорта в Украине. Этот процесс действительно предусматривает создание Национальной комиссии по регулированию транспорта.

Но это, прежде всего, вопрос к нашему законодательному органу — ВР. Необходимо приятие Закона "О железнодорожном транспорте", а потом и принятие закона о Национальной комиссии регулирования транспорта. Мы считаем, что это целесообразно. Хотя я не могу сказать, что на сегодняшний день нет определенных сдерживающих рычагов в области формирования тарифов. На сегодняшний день согласно постановлению № 1548 от 1996 г. тарифы устанавливаются Министерством инфраструктуры по согласованию с Минэкономразвития, с Минфином, и естественно, что согласно действующему законодательству они проходят общественные обсуждения, в том числе и в регуляторном комитете.

Относительно состава Нацкомиссии, то в нее должны входить специалисты в области ценообразования. Для того, чтобы эта комиссия действительно была независима, эксперты должны быть из Министерства экономразвития и торговли, Министерства финансов, юристы, представители науки в сфере ценообразования, а также ведущие специалисты транспортной отрасли.

— В продолжение темы недоверия к "Укрзализныце": бизнес заявляет, что предыдущее повышение тарифов было обосновано необходимостью обновления подвижного состава, но на деле "Укрзализныця" закрывала долги и ни о каком обновлении речи не было. Что нужно сделать, чтобы полученные средства от повышения тарифов шли на обновление подвижного состава? В частности, В. Балчун предложил, что для контроля бизнесом расходования средств от повышения тарифов можно создать целевой спецсчет, на котором будут накапливаться средства от повышения и они будут расходоваться на обновление инфраструктуры, вагонов. С Вашей точки зрения, насколько это целесообразно?

— Создание такого спецсчета возможно, и предложение о том, что тариф должен иметь инвестиционную составляющую — это часть средств, которые должны направляться на реализацию целевых инвестиционных проектов. В нашем случае — это состояние вагонного парка "Укрзализныци". С учетом того, что у нас растут объемы производства сельскохозяйственной продукции, нужно подумать о целевом приобретении зерновозов и о покрытии дефицита подвижного состава, тех же полувагонов. Но, на наш взгляд, самое тяжелое положение — это все-таки в локомотивном хозяйстве, и здесь действительно есть, где приложить усилия, потому что если раньше мы говорили о том, что не хватает только вагонов, то сейчас клиентура справедливо говорит о том, что из-за тяги поезда стоят по невывозу со станций, потому что реально не хватает в "Укрзализныце" тяговой мощности. Поэтому эти целевые фонды нужны. Особенно если посмотреть на состояние "Укрзализныци", — и вагоны изношены на 85%, и локомотивы дотягивают до 100% изношенности, нужно модернизировать инфраструктуру. Европейский банк реконструкции и развития дает деньги сейчас под целевые проекты модернизации инфраструктуры в направлении портов Черноморского региона, поэтому фонды создавать необходимо, но, наверное, нужно самое главное — чтобы были в этих фондах деньги, и как бы там наша клиентура не возмущалась нашими тарифами, но мы с вами знаем, что украинские железнодорожные тарифы отстают от европейских в разы, они самые низкие на территории стран СНГ, и об этом нужно говорить. Поэтому не так уж нашей клиентуре плохо с нашими железнодорожными тарифами, и эту индексацию они абсолютно нормально выдержат. Точно такая ситуация была в 2015 г., когда повысились тарифы на 15%, и была шумиха в СМИ, наши уважаемые ФПГ рассказывали, как им будет тяжело, когда будут повышать тарифы. Ничего, все прошло абсолютно спокойно. При том, когда известная украинская компания говорит о том, что благодаря тому, что были оптимальные тарифы на логистике удалось сэкономит $140 млн, так это не в последнюю очередь произошло за счет украинских железных дорог, а не только за счет мировых ставок фрахта, потому что наши компании, наши ФПГ продают свой товар в основном на условиях FOB, а не на условиях CIF. Поэтому боятся, что грузы уйдут с железной дороги и перейдут на авто или воду не стоит. Переживать об этом не стоит — это все нормальный бизнес. Сама структура перевозок мало меняется на протяжении многих лет, поэтому это повышение непосредственно никоим образом не повлияет на объемы перевозок. Все зависит от того, будет ли восстанавливаться наша украинская экономика. Вот от этого зависят как объемы производства, так и транспортировка, а все остальное — это от Лукавого…

Беседовала
ХРУСТАЛЕВА Виктория

Ошибка в таможенной декларации. Казнить нельзя помиловать

В силу "человеческого фактора" никто, в том числе и декларант, не застрахован от ошибок. Как же быть в случаях, если ошибка в таможенной декларации обнаружена уже после выпуска товара в свободное обращение и повлекла за собой переплату платежей в бюджет?

Ошибки в таможенных декларациях, о которых пойдет речь, могут состоять в неверном заполнении реквизитов товаросопроводительных документов, некорректном расчете транспортных затрат, неправильном указании кода товара согласно УКТ ВЭД и прочее. Хорошо, если такая ошибка не повлекла за собой изменения мер тарифного или нетарифного регулирования, которые в свою очередь приводят к возврату налогов или к необходимости получения дополнительных разрешений. Но на практике встречаются и такие ошибки, следствием которых является необоснованная переплата таможенных платежей в бюджет. В подобных ситуациях импортер может стать заложником ошибки, допущенной вследствие "человеческого фактора" либо некомпетенции декларанта.

Есть ли возможность исправить допущенную ошибку, с чего начать и какие документы готовить. Об этом пойдет речь ниже.

Так, в соответствии с частями 2 и 4 ст. 269 Таможенного кодекса Украины (далее — ТКУ) внесение изменений в таможенную декларацию (далее — ТД) допускается в течение 3 лет со дня завершения таможенного оформления товаров, и такие изменения должны касаться только тех товаров, которые указаны в ТД. Внесение изменений, которые влияют на применение к товарам мер тарифного и/или нетарифного регулирования ВЭД, проводится при условии соблюдения таких мер.

Порядок внесения изменений в ТД определяется постановлением КМУ от 21.05.2012 г. № 450 "Вопросы, связанные с применением ТД" (далее — ПКМУ № 450). Согласно п. 33 ПКМУ № 450 по письменному обращению декларанта и с разрешения таможенного органа сведения, указанные в ТД, могут быть изменены путем дополнения либо такая ТД может быть отозвана. При этом таможенному органу подается заявление по установленной форме, где указываются причины изменения либо отзыва ТД. Если соответствующие новые изменения или причины отзыва таможенной декларации подтверждаются документами, которые не подавались во время декларирования, к заявлению прилагаются заверенные в установленном порядке копии таких документов.

Сразу обратим внимание на то, что отозвать ТД можно только до момента ее оформления, то есть до выпуска товара в свободное обращение. После окончания таможенного оформления изменения в декларацию могут вноситься путем оформления листа корректировки, который заполняется таможенным органом и является неотъемлемой частью декларации.

1.02.2017 г. вступила в силу новая редакция ПКМУ № 450, где п. 37 установлено, что лист корректировки заполняется и оформляется таможенным органом в случае:

а) необходимости **исправления сведений, связанных с** доплатой либо **возвратом таможенных платежей**, в том числе в связи с отменой решения таможенного органа;

б) необходимости исправления по письменному обращению декларанта либо уполномоченного им лица сведений, связанных с корректировкой цены товара, который вывозится за границу таможенной территории Украины, для целей налогового контроля за трансфертным ценообразованием, если такая корректировка не приведет к уменьшению сумм налогов, которые подлежат оплате в бюджет;

в) необходимости исправления по письменному обращению декларанта ошибочно указанных в оформленной таможенной декларации сведений о товарах, **не связанных с перечислением сумм таможенных платежей** по такой таможенной декларации;

г) необходимости отображения по письменному обращению декларанта сведений о товарах, которые стали известны после окончания таможенного оформления товаров, **не связанных с перечислением сумм таможенных платежей** по таможенной декларации.

В свою очередь, возврат ошибочно/излишне уплаченных таможенных платежей предусмотрен нормой ст. 301 ТКУ, которая отсылает нас к Налоговому кодексу Украины, Бюджетному кодексу и к соответствующему порядку, определенному центральным органом исполнительной власти, который обеспечивает формирование и реализует государственную налоговую и таможенную политику.

Согласно части 4 ст. 301 ТКУ, если переплата сумм таможенных платежей произошла вследствие ошибки со стороны должностных лиц таможенного органа, возврат излишне оплаченных сумм таможенных платежей осуществляется в первоочередном порядке. Например, указание неверного номера контракта, ошибка в расчете составляющих таможенной стоимости (механическая добавка нуля к транспортным затратам) — логично предположить, являются как результатом ошибочных действий декларанта, так и ошибкой должностного лица таможенного органа. В случае если ТД изменена, либо ее признали недействительной, возврат сумм соответствующих таможенных платежей осуществляется в соответствии с ч. 5 ст. 301 ТКУ.

Извечный вопрос, что появилось первым — курица или яйцо, в рассматриваемом случае можно интерпретировать так: что первично — возврат платежей либо изменение декларации?

На сегодняшний день, если внесение изменений в ТД после выпуска товара в свободное обращение влечет за собой возврат таможенных платежей из бюджета, оформление листа корректировки предшествует возврату таких платежей из бюджета.

То есть, выявив после таможенного оформления ошибку в декларации, декларант готовит заявление, прилагает соответствующие документы и отправляет все это в таможню, где осуществлялось таможенное оформление. По факту оформления листа корректировки импортер может вернуть в свою собственность ошибочно/излишне уплаченные платежи.

В соответствии с ч. 6 ст. 301 ТКУ возврат таможенных платежей происходит на основании заявления плательщика налогов не позднее 1 года со дня, следующего за днем возникновения обстоятельств, которые влекут за собой возврат уплаченных сумм таможенных платежей (кроме случаев наличия налогового долга у плательщика согласно ст. 43 НКУ).

Порядок возврата таможенных платежей, ошибочно/излишне оплаченных в бюджет, посредством таможенного оформления регламентирован также приказом ГТСУ от 20.07.2007 г. № 618, приказом Минфина от 15.12.2015 г. № 1146 и косвенно приказом Минфина от 7.04.2016 г. № 422.

Данные нормативные акты предлагают импортеру подать в рамках установленных сроков заявление в свободной форме на возврат переплаты, приложив справку об отсутствии налогового долга и подтверждающие документы.

В итоге получаем **следующий алгоритм** для внесения изменений в ТД с последующим возвратом переплаты таможенных платежей:

— подача заявления по установленной форме для оформления листа корректировки;

— приложение к заявлению документов, которые подтверждают необходимость внесения таких изменений;

— получение листа корректировки;

— подача заявления на возврат переплаты таможенных платежей.

Таким образом, теоретически устранить "механическую" ошибку в оформленной декларации и вернуть переплату таможенных платежей возможно. **Но на практике возникает много нюансов…**

В наших примерах с математической ошибкой и опечаткой в реквизитах алгоритм можно считать вполне рабочим. К сожалению, этого нельзя сказать о ситуации с явной ошибкой при классификации согласно УКТ ВЭД и отнесении товара к более высокой ставке пошлины.

Так, п. 34 ПКМУ № 450 не разрешает вносить изменения в декларацию, если из поданных документов не следует, что указанные в ТД сведения необходимо изменять.

Кроме того, ошибочно указанные декларантом сведения в оформленной декларации могут быть исправлены, только если это не связано с перечислением сумм таможенных платежей. Самостоятельное указание декларантом кода товара согласно УКТ ВЭД (без вынесения таможней решения о классификации товара) и уплаченные таможенные платежи являются согласованным налоговым обязательством, которое не подлежит обжалованию согласно п. 56.11 ст. 56 НКУ. В этой связи очень велика вероятность получения отказа в оформлении листа корректировки по формальным причинам.

В таком случае мы видим несколько вариантов выхода из ситуации для импортера.

Первый вариант — обратиться в таможню по месту регистрации импортера с обращением о предоставлении консультации по вопросу практического применения норм таможенного законодательства в порядке ст. 21 ТКУ. К обращению приложить все подтверждающие документы и попросить дать разъяснения относительно правильности указания кода согласно УКТ ВЭД для выпущенного в свободное обращение товара.

Второй — обратиться в орган ГФС с заявлением на проведение проверки о правильности классификации согласно УКТ ВЭД по оформленной ТД. При этом проверке будет подлежать исключительно данный вопрос, и рассматриваться будут только те документы, которые положены в основу таможенного оформления. Соответственно по результатам проверки в акте проверки должны быть указаны факты переплаты налоговых обязательств.

Третий — обратиться в ГФСУ либо суд с жалобой/исковым заявлением на неправомерный отказ о внесении изменений в оформленную декларацию.

Как следует из приведенных выше норм, безвыходных ситуаций не бывает. При этом импортеру необходимо проанализировать допущенную ошибку и выбрать подходящий путь возврата по праву принадлежащего ему материального блага в виде ошибочной/излишней переплаты таможенных платежей.

Стоит отметить, что как сама возможность, так и процедура возврата переплаты таможенных платежей, собраны в данной публикации в виде своеобразного "конструктора" из нескольких нормативов и не дают полной уверенности в принятии позитивного для импортера решения, в том числе и в связи с наличием противоречий в исчерпывающих случаях оформления листа корректировки, и размытой формулировкой в основаниях для отказа в его оформлении.

Важным шагом государства навстречу бизнесу будет внесение изменений в действующее ПКМУ № 450 для возможности осуществления возврата уплаченных платежей после таможенного оформления, касающихся всех возможных ошибок.

НИКОЛАЕНКО Ольга,
исполнительный директор
Адвокатское объединение "Таможенные адвокаты"
МИРОШНИЧЕНКО Вита,
генеральный директор
таможенно-брокерской компании "ГРУППА КОМПАНИЙ КАПИТАЛ" (CPTL Group)





Городские пассажирские перевозки: время перемен

Недавние локальные скандалы, связанные с повышением стоимости проезда в маршрутных автобусах, кажется все постарались тихонько проигнорировать. Проблему, как всегда, стараются "замолчать", так как ответственные за данный сегмент регулирования оказались не готовы к решению данной проблемы и не исключено, что даже не имеют понятия, как эта проблема может быть решена и почему она вообще возникла, ведь все вроде было так хорошо… Поэтому максимум, на что были способны некоторые представители местной власти, — обратиться с предложением к перевозчикам — подумать, и вернуться к старым расценкам на проезд. И это все!?



На мой взгляд, во всем этом есть одно очень интересное обстоятельство, ведь у нас очень любят критиковать и обвинять во всем власть, и, как правило, даже местная власть часто использует всякого рода недовольства, чтобы снарядить ходаков и просителей и выбить денег из бюджета. Но, как оказалось, на сегодняшний день только железнодорожные перевозки напрямую регулируются государством, а стоимость городских пассажирских перевозок не регулируется государством, а относится к компетенции местных властей… Децентрализация работает, даже если вы об этом и не подозревали…

Цена проезда в городском транспорте — это самая, самая верхушка айсберга. Проблемы в пассажирских перевозках накапливались практически последние 20 лет, и ни одна из них на системном уровне не была решена. Да, принимались определенные шаги, да были определенные решения, часто технического характера, но глобально пассажирским городским транспортом как отдельной системой никто и никогда не занимался.

Между уровнем развития транспортной системы городского транспорта, например, Киева и, скажем, Лондона, Парижа, я уже не говорю о Нью-Йорке или Пекине, не просто большая разница, а пропасть. Проблема давно назрела и перезрела. Очевидно, что перед нами стоят вызовы серьезного масштаба и решить их уже ставшими для нас привычными "косметическим мерами", боюсь, не удастся, но чудный призыв отдельных представителей городских властей к перевозчикам с просьбой одуматься, говорит о многом…

Верховная Рада 17.01.2017 г. приняла Закон Украины "Про внесення змін до деяких законів України щодо впровадження автоматизованої системи оплати проїзду в міському пасажирському транспорті", который создает правовые основания для внедрения так называемого электронного билета. По информации Министерства инфраструктуры Украины, пилотные проекты по внедрению электронных билетов в городском транспорте появятся через несколько месяцев как минимум в двух городах Украины. Наверняка речь идет о Днепре и Львове, которые, по оценкам экспертов, являются наиболее подготовленными для внедрения такого рода проектов.

Очень интересным мне показался один пассаж в пояснительной записке к проекту Закона Украины "Про внесення змін до деяких законів України щодо впровадження автоматизованої системи оплати проїзду в міському пасажирському транспорті".

Поясняя и убеждая своих коллег-депутатов проголосовать за Закон, его инициаторы достаточно дипломатично в пояснительной записке к законопроекту указали буквально следующее: "На сьогоднішній день діючими нормативно-правовими актами не врегульовані питання щодо можливості впровадження... сучасних ефективних електронних автоматизованих методів оплати вартості проїзду та обліку пасажироперевезень. Існуюча система оплати та контролю проїзду в міському пасажирському транспорті є застарілою та має багато недоліків: використання паперових квитків (часто взагалі відсутні) не дає можливості проконтролювати реальний пасажиропотік на маршрутах громадського транспорту і відповідно — обіг готівкових коштів; призводить до погіршення рівня безпеки перевезення пасажирів громадським транспортом".

Если этот достаточно вычурный и формалистический текст перевести на нормальный язык, то это значит примерно следующее: система городского пассажирского транспорта функционирует на полулегальном положении, никто не знает реальных объемов перевозок, нет данных о реальных пассажиропотоках, отсутствует эффективный механизм сбора платы за проезд, точнее, очень часто проезд оплачивается, но проконтролировать эти средства возможности нет, нет системы учета количества перевозок и учета собранных средств как таковой, бумажные билеты уже несколько лет не продают, количество льготников и льготных перевозок никому не известно, но деньги на эти цели постоянно и регулярно требуются….

Нет системы, дающей возможность визуально определять и различать легального перевозчика от нелегального. Отсутствуют знаки различия на ТС, четко указывающие, например, на принадлежность определенному лицензированному перевозчику, прохождение технического осмотра, отсутствует эффективный контроль времени работы и отдыха водителей и операторов… По этой причине уровень сервиса и безопасности легальных и нелегальных перевозчиков находится приблизительно на одном уровне.

Система допуска к рынку перевозок и система лицензирования/контроля качества перевозок не выполняет свои функции. Эту систему легко можно обойти, заявив одни показатели, в частности, указав одни данные по подвижному составу, а в дальнейшем — используя совсем другие. Как ни удивительно, многое из вышеперечисленного можно решить средствами ныне действующего регулирования, но не все.

Что может дать внедрение системы так называемого электронного билета? Ожидается, что с помощью автоматизированной системы оплаты и контроля проезда будут получены, в том числе, учет пассажиропотоков, реальная картина объемов перевозок, сбора платы за проезд (которую нельзя будет просто не инкассировать), данные о реальных денежных потоках, ведь до сегодняшнего дня таких данных нет. Получив и проанализировав такие данные, мы сможем перейти к следующим очень важным вопросам, а собственно говоря, являются ли существующие тарифы экономически обоснованными, с учетом всех требований к перевозчику, его персоналу, наличию/обновлению подвижного состава и т.д. Кроме того, мы реально подойдем к решению такого сложного вопроса, как оплата проезда, или компенсация про-



езда в городском транспорте льготными категориями пассажиров. Ведь на сегодняшний день ни системы учета, ни реальных данных, ни эффективного механизма компенсаций просто не существует, и такое впечатление, что всех все устраивает. Я уже не говорю о том, что внедрение "электронного билета" приведет к удобной оплате проезда с помощью электронной системы (карточка, считыватель). Дальше будет возможность работать над усовершенствованием тарифов, устанавливать специальные условия, скидки и надбавки на отдельные маршруты и направления… Звучит красиво и убедительно, хочется верить, что все будет реализовано быстро и эффективно. И многие специалисты оценивают этот прогноз как реалистичный…



А теперь давайте посмотрим на "ландшафт" рынка городских пассажирских перевозок. За 26 лет коммунальные АТП, которые обслуживали 100% пассажиропотока, фактически уступили рынок множеству частных перевозчиков. В сегодняшней реальной ситуации рынок раздроблен, иногда очень синтетически, на большое количество мелких перевозчиков, которые оказались более живучими и смогли приспособиться к полудиким условиям работы. Но нужно четко отдавать себе отчет, что реализация автоматизированной системы оплаты проезда в городском пассажирском транспорте предполагает наличие стандартизированных и унифицированных процессов в пределах "экосистемы городских пассажирских перевозок". В идеале это всего несколько крупных операторов, которые работают согласно унифицированным условиям.

Уже слышны отдельные заявления, что "электронный билет" — это реализовать дорого, это сложно, это долго и т.д. Согласен, над этим нужно работать. Именно работать, потому что если мы будем работать над проектом внедрения, то мы сможем внедрить или адаптировать процесс таким образом, чтобы он максимально учитывал наши интересы. И в противоположность, если мы над внедрением проекта работать не будем, то это вовсе не значит, что никто над этим не будет работать. Как вы думаете, интересен ли потенциальному инвестору рынок городских перевозок, например, городов Киева, Львова, Днепра, Одессы, Харькова…??? Как вы думаете, есть ли в мире транспортные провайдеры, которые смогут поставить, например, несколько сотен единиц транспорта, снабдив их считывающими устройствами для оплаты проезда? Ответ очевиден. И рынок свободен. Таких свободных ниш ни в одном мегаполисе на сегодняшний день просто нет. Будьте уверены, тогда будут реализованы все возможности, чтобы нелегальные перевозчики не мешали бизнесу. И сегодняшняя толерантность к серым схемам и мирное соседство с нелегальными перевозчиками будут выглядеть по меньшей мере странно.

Вернемся к вопросу финансов и инвестиций. Итак, еще раз обратимся к пояснительной записке к проекту принятого Закона: "Реалізація акта не потребує додаткових обов'язкових фінансових витрат з державного бюджету, оскільки пропоновані зміни передбачають надання права органам місцевого самоврядування самостійно впроваджувати автоматизовану систему оплати проїзду в міському пасажирському транспорті.

Розрахунок необхідних коштів може здійснюватися на підставі технікоекономічного обґрунтування щодо впровадження автоматизованої системи оплати проїзду (в тому числі електронного квитка) в міському пасажирському транспорті у конкретному місті, враховуючи його інфраструктуру, загальну кількість пасажирського транспорту та визначених органом місцевого самоврядування функціональних вимог до відповідної автоматизованої системи оплати проїзду та електронного квитка".

На наш взгляд, декларирование отсутствия необходимости государственных инвестиций в инфраструктуру является достаточно спорным. Во всем мире инвестиции в транспортные системы и инфраструктуру определяют развитие целых отраслей и регионов. Это достаточно сильный инструмент развития экономики. Так что вряд ли городских бюджетов будет достаточно для осуществления технологической революции в пассажирских перевозках. Скорее всего, мы станем свидетелями того, как такие проекты внедряются и развиваются с привлечением денежных средств инвесторов.

РАТУШНЯК Владимир, юрист
ЮК "Альянс Ратушняк и Партнеры"





Особенности национального авиахэндлинга

Мнение наивного эксперта

Отложив в сторону проблемы "хабовости" аэропорта "Борисполь", "открытости" неба и "активности" лоу-костов в Украине, перейдем к обсуждению следующей темы: быть хэндлингу в Украине или не быть.

Тогда как реестр Государственной авиационной службы Украины (ГАС) сертифицированных субъектов, оказывающих услуги по наземному обслуживанию воздушных судов, содержит номера сертификатов более чем 50 хэндлинговых компаний (некоторые из них в табл. 1), в прессе активно муссируется вопрос монополии на обслуживание в украинских аэропортах. Журналисты подробно объясняют рядовому украинскому авиапассажиру, что такое хэндлинг и почему так важно знать о проблемах данного бизнеса. Украинская авиатранспортная ассоциация (УАА) совместно с Авиационным комитетом Украины (АКУ) при поддержке Украинской ассоциации профессионалов в сфере GR и лоббистов в январе 2017 г. провели пресс-конференцию под названием "Сколько стоит пассажирам монополия на услуги в аэропортах Украины?". Юристом юридического бюро "ECOVIS Бондар и Бондар" Олегом Бондаром, который представлял интересы АКУ, была озвучена конкретная цифра — до 15% от стоимости авиабилета. Но инициаторами этой же пресс-конференции был выдвинут, на мой взгляд, противоречащий названию мероприятия, тезис о том, что открытие рынка хэндлинговых услуг в аэропортах Украины должно происходить *постепенно*. При этом представители АКУ и УАА ссылались на опыт ЕС и активно критиковали игнорирование авиационными властями Украины разработанного АКУ проекта правил доступа на рынок услуг по наземному обслуживанию в аэропортах *(http://www.aviacomtpp.vcrti.com.ua/projects)*.

Изучая предлагаемый проект, размещенный на сайте АКУ, следует обратить внимание на то, что основными членами данной общественной организации являются аэропорт "Борисполь", ЧАО "Авиакомпания "Международные Авиалинии Украины" ("МАУ"), ООО "Аэрохэндлинг", ООО "Интеравиа", ООО "Украинская хэндлинговая компания", ООО "Авиакомпания "Азур Эйр Украина" ("Азур Эйр Украина") и… УАА. В свою очередь основателями УАА являются все те же "Борисполь", "МАУ", "Азур Эйр Украина" и примкнувшее к ним коммунальное предприятие "Аэропорт Винница". Невольно складывается впечатление о существовании некой "монополии".

Так есть уже монополия в аэропортах Украины на наземное обслуживание или она нужна? А если нужна, то кому? И как долго Украина должна находиться в процессе "постепенной" либерализации рынка авиаперевозок, в то время, как пассажиры переплачивают до озвученных 15%?

В качестве примера рассмотрим аэропорты "Борисполь" и "Киев" (Жуляны), пассажиропотоки которых в 2016 г. составили 8,65 млн и 1,1 млн пассажиров, соответственно. В аэропорту "Борисполь" обслуживанием пассажиров и багажа (одним из видов хэндлинга) занимаются: ГП Международный аэропорт "Борисполь" ВОП, ООО "Аэрохэндлинг", ООО "Украинская хэндлинговая компания", ООО "Интеравиа", ООО "ТРАНС-АЭРОХЭНДЛИНГ". В аэропорту "Киев" (Жуляны) эти же услуги предоставляют: ООО "Мастер-Авиа", ООО "ЧЕЛЕНДЖ АЭРОПОРТ", ООО "Интеравиа", ООО "Украинская хэндлинговая компания", ООО "ТРАНС-АЭРОХЭНДЛИНГ". Итого — 5 компаний на каждый аэропорт, несмотря на значительную разницу в величине потоков. В данном случае, казалось бы, нет монополии, а ГАС активно содействует созданию конкурентной среды. С другой стороны, обращает на себя внимание состав учредителей частных хэндлинговых компаний (табл. 2). Напомним, что основателем ООО "Интеравиа" является "МАУ" (100%), а владельцами крупных пакетов акций "МАУ" являются фирмы, находящиеся на Кипре. Там же на Кипре, по тому же адресу регистрации можно встретиться с представителями фирмы, которым принадлежит контроль над ООО "Аэрохэндлинг". Среди основателей ООО "Украинская хэндлинговая компания" числится "Азур Эйр Украина" (1%), которая является частью огромного турецкого холдинга Anex Tourism Group. Поэтому не удивительно, что львиная доля (остальные 99%) данной хэндлинговой компании принадлежит фирме, зарегистрированной в Турции.

Если проанализировать перечень учредителей и бенефициарных владельцев хендлинговых компаний, зарегистрированных в Украине, то можно смело утверждать, что государство Украина в данном бизнесе точно не является монополистом, а вот среди кипрских компаний, практически на одной улице, разворачивается жесткая конкурентная борьба за украинское небо.

Глубокий, системный анализ рынка наземных услуг в аэропортах Украины сделать трудно не только из-за сложного доступа к соответствующей коммерческой информации, но и из-за отсутствия ретроспективного ряда банальных статистических данных. Методологические положения по статистике авиационного транспорта, где уже упоминается о существовании субъектов наземного обслуживания, были утверждены Государственным комитетом статистики Украины лишь в 2011 г., но фактическая структура и набор данных так и не изменились.

Вполне понятно и объяснимо стремление основных игроков украинского рынка авиаперевозок защитить свои бизнес-интересы в секторе "авиахэндлинг". Понятно и то, что защита должна происходить путем формирования "своих" правил доступа на рынок, которые мучительно долго пытается изменить ГАС, исходя из задекларированной политики согласования европейской и украинской авиационной нормативной базы. И тут снова возникает ряд вопросов. Кому должны принадлежать аэропорты? Кто должен управлять всем сопутствующим бизнесом, который порождается технологией авиаперевозок пассажиров и грузов? И наконец, кто же является "опасным" конкурентом для наших "украинских" компаний, из-за которого нужна "постепенная" либерализация?



Если не ответы, то хотя бы альтернативные стратегии решения сложных вопросов передела авиарынка можно найти в многочисленных публикациях-исследованиях европейских аналитиков.

Прежде всего, следует заметить, что есть разделение понятий *владение* и *управление* аэропортом. Аэропорты традиционно являются частью государственного сектора, так как изначально построены национальными, региональными или местными органами власти. В соответствии с этим, управление аэропортом может осуществляться государством либо напрямую, либо через специальную государственную администрацию гражданской авиации. За последние четыре десятилетия, начиная с 1980-х годов, в мире наблюдается прогрессивное движение к коммерциализации управления и приватизации аэропортов. Общая характеристика данной тенденции заключается в том, что разные страны определили собственные стратегии в отношении аэропортов. Некоторые государства выбирают целью максимизацию прибыли за счет приватизации наиболее привлекательных аэропортов, имеющих большие объемы пассажиропотоков, оставив потенциально убыточные аэропорты под государственным управлением. Другие страны ведут политику приватизации национального оператора аэропорта в целом или приватизации группы аэропортов. Однако, многие аэропорты, в том числе в США, Канаде, Франции, Индии и ОАЭ остаются в государственном секторе с государственной администрацией (табл. 3). В Турции, например, все аэропорты находятся в собственности государства или государственных учреждений, нет частных коммерческих аэропортов, и нет частных инвестиций в аэропорты. Частное управление аэропортами связано с правами на управление на условиях концессии и не связано с какой-либо (частичной или полной) приватизацией аэропорта. Заметим, что непосредственно принимают участие в управлении аэропортами в Турции два оператора ЕС: Fraport AG и Aeroports de Paris Group. Еще одной особенностью является то, что аэропорты в Турции не имеют права отклонить или принять запрос хэндлинговой компании на том основании, что нет производственных возможностей или объемов рынка, или на основании места регистрации данной компании. Отказ может быть сделан только Министерством транспорта — САА, как это уточняется в SHY-22. Несколько крупных аэропортов в ряде европейских стран имеют смешанную структуру государственного и частного капиталов, но сектор управления остается под контролем государства.



По данным DG MOVE (European Commission), 15% аэропортов по всему миру полностью приватизированы, 18% — находятся в государственно-частном партнерстве, а оставшиеся 67% — в государственной собственности. Но стоит заметить, что доля рынка приватизированных и коммерциализированных аэропортов составляет 50% от общего пассажиропотока.

Сегодня мировой рынок наземного обслуживания оценивается в EUR70—90 млрд в год. Каждая страна и аэропорт имеет различные правила и процессы для выхода на рынок. По оценкам IATA, до 50% мировых объемов работ по наземному обслуживанию в аэропортах передаются третьим лицам. В США, которые являются крупнейшим рынком внутренних перевозок, около 65% хэндлингового рынка обслуживается дочерними предприятиями ведущих авиакомпаний (United, Delta, Southwest и American).

Согласно обзору САРА — Centre For Aviation рынок наземного обслуживания воздушных судов, в отличие от рынка авиакомпаний, является неоднородным и представлен незначительным количеством "семейных" компаний, которые обслуживают один или несколько аэропортов. Данные табл. 4 показывают, что есть несколько крупных хэндлинговых компаний, работающих по всему миру, хотя по-прежнему существует большое количество нишевых операторов, работающих в нескольких аэропортах, а также авиакомпаний, которые осуществляют самостоятельный хэндлинг.

Специалисты считают, что бизнес наземного обслуживания авиарейсов находится на подъеме. Конгломерат John Menzies plc, например, опубликовал смешанные результаты своей авиационной деятельности за 2014 г. Тогда как основной вид деятельности был убыточный, высокие показатели были у наземного обслуживания (+15%) за счет нового бизнеса в Америке. Компания Fraport's Ground Handling зафиксировала рост 1,3% доходов за девять месяцев 2014 г., которые составили EUR496 млн. Показатель EBITDA (рентабельность до уплаты налогов, процентов и



начисления амортизационных отчислений — **ред.**) сегмента заметно улучшился — с EUR8,8 млн (+33,3%) до EUR35 млн. Капитал Çelebi Ground Handling — первой частной хэндлинговой компании в Турции — в 2014 г. составлял $8,37 млн, а рентабельность валовой прибыли в тот же период составила 28,14%.

Немного о проблемах мирового хэндлингового бизнеса. По данным все той же компании CAPA — Centre For Aviation, для многих провайдеров наземного обслуживания, может быть исключая Swissport/Servisair — крупнейшего в мире поставщика хэндлинга, — останется значительным ценовое давление со стороны авиакомпаний, которые сокращают свои бюджеты в целях экономии на расходах. Развитие лоукост авиакомпаний в последние годы выявило новые проблемы для наземного обслуживания. В отличие от традиционных авиакомпаний, низкобюджетные перевозчики, чтобы минимизировать затраты, сокращают время и количество операций по наземному обслуживанию. Это накладывает значительные ограничения на операционную деятельность хэндлинговых компаний и повышает риск срыва регулярности в случае задержек.

Рынок наземного обслуживания в аэропортах Европы начинает свое бурное развитие с 1996 г., когда в странах ЕС решили либерализовать данный сегмент бизнеса путем имплементации Директивы 96/67/ЕС. В период между 1996 г. и 2007 г. увеличение численности авиахэндлинговых компаний составило более чем 80%.

В Европейском контексте Директива 96/67 ЕС открывает доступ на хэндлинговый рынок в аэропортах с пассажиропотоком более 2 млн в год (или годовым грузопотоком более 50 тыс. т). В то же время, государствам-членам ЕС позволено ограничить число компаний для определенных категорий услуг в этих аэропортах с установленным минимумом — два поставщика. Причем, один из поставщиков должен быть независимым: не находиться в собственности аэропорта или авиакомпании, которая обслуживает более 25% трафика в данном аэропорту. Франция требует, чтобы наземное обслуживание предоставляли компании, зарегистрированные в ЕС. Германия не имеет никаких правил касательно регистрации фирм, но большинство учредителей хэндлинговых компаний, работающих в аэропортах данной страны, имеют "немецкую прописку". Великобритания включила в свою нормативную базу правило взаимного обмена доступом на рынок для ЕС и других стран.

Важную роль в процедуре отбора поставщиков наземных услуг в аэропортах, где действуют ограничения, начинают играть не собственники аэропорта, а Комитеты пользователей аэропорта (Airport Users' Committee) (в проекте ГАС — "Комитет авиационных перевозчиков аэропорта"). Комитеты, в свою очередь, активно привлекаются к консультациям авиационных властей страны и Европейской Комиссии по установлению требований и критериев отбора хендлинговых компаний. Членами данного комитета, согласно статье 5 директивы 96/67/ЕС, могут быть все пользователи, работающие в рассматриваемом аэропорту, либо их представители. Например, согласно процедурным правилам государственного Вильнюсского международного аэропорта Комитет пользователей состоит из представителей аэропорта, авиакомпаний и хендлинговых компаний, функционирующих в данном аэропорту.

Еще в 2013 г. аналитик юридической фирмы Mundays LLP (Великобритания) Oliver Jackson отметил, что правила либерализации, заложенные в Директиве 96/67 ЕС, несмотря на сопротивление некоторых профсоюзных организаций, позволили:

— положить конец существовавшей во многих аэропортах ЕС монополии на предоставление услуг регистрации пассажиров, кейтеринга, обработки багажа и др.;

— увеличить не только конкуренцию на рынке хэндлинга, но и пропускную способность аэропортов;

— для конечного пользователя (пассажиров и грузовой клиентуры) снизить стоимость авиаперевозок и повысить стандарты обслуживания.

Подведем итог:

1. В любых правилах доступа на авиационный рынок в условиях монополии или свободной конкуренции должны быть заложены обеспечение национальной безопасности, прозрачность критериев вхождения на рынок и возможность честной конкуренции. И все это для удовлетворения спроса на доступную(!) мобильность населения.

2. Все стратегии нужно просчитывать, моделировать и доказывать(!), а не манипулировать общественным мнением. Читая результаты пресс-коференций и наблюдая хаотичное развитие авиарынка в последние N лет, начинаешь понимать — отечественные хорошие специалисты и ученые остались за бортом авиационного топ-менеджмента.

3. Не устану повторять госструктурам: для глубоких исследований и прогнозов необходима хорошо структурированная и доступная украинским профильным научным институтам база данных по компаниям, работающим в таких серьезных и капиталоемких сферах, как авиация. Обратите внимание на опыт США и ЕС в этом вопросе! Кстати, эти исследования, заказ которых стоит очень дорого за рубежом, во многом и позволят обеспечить доверие к украинскому рынку авиаперевозок как серьезных компаний, так и конечных потребителей (пассажиров и грузовой клиентуры).

4. И напоследок позволю себе высказать экспертное предположение без сложных экономико-математических выкладок: конечный потребитель и государство Украина точно не пострадают от того, что на наш рынок авиаперевозок зайдут, например, Swissport или Çelebi, или авиакомпания Ryanair, которая будет обслуживать свои рейсы самостоятельно.



Таблица 1. *Хендлинговые компании Украины (случайная выборка из реестра ГАС)*

	2015 г.				2014 г.	2015 г.	2016 г.
Операторы	**чистые продажи (выручка), млн грн.**	**чистая маржа (чистая прибыль, убыток) / (выручка)**	**активы, млн грн.**	**численность работников**	**гостендеры, млн грн.**		
"Интеравиа"	403,1	15,84%	163,6	944	н/д	н/д	н/д
"Мастер-Авиа"	317,7	-65,71%	612,1	693	10,4	3,2	2,4
"Аэрохэндлинг"	78,6	22,18%	29,3	275	н/д	н/д	н/д
"Украинская хэндлинговая компания"	36,8	1,34%	40,2	137	н/д	н/д	н/д
"УкрЭйр"	34,5	4,52%	11,1	17	н/д	н/д	н/д
"ТРАНС-АЭРОХЭНДЛИНГ"	33,3	1,36%	23,1	132	н/д	н/д	1,1
"ЧЕЛЕНДЖ АЭРОПОРТ"	10,1	-8,80%	9,6	62	н/д	н/д	н/д

Таблица 2. *Анализ основных учредителей некоторых частных хендлинговых компаний Украины*

Оператор	Основные учредители
ООО "Аэрохэндлинг"	Ринорм Лимитид 100,00%, Кипр
ООО "Интеравиа"	ПАО "Авиакомпания "Международные Авиалинии Украины" ("МАУ") (100%). ***Примечание.*** *Владельцами крупных пакетов акций "МАУ "являются "Кэпител Инвестмент Проджект" (74,1%), Украина и "Онтобет Промоушинз Лимитед" (15,9%), Кипр. В свою очередь основной учредитель "Кэпител Инвестмент Проджект" — "Онтобет Промоушинз Лимитед" (99,92%), Кипр*
ООО "Мастер-Авиа"	Master Avia Holdings (Cyprus) Limited (89,95%), Кипр
ООО "ЧЕЛЕНДЖ АЭРОПОРТ"	"Скай Украина" (99,00%), Украина ***Примечание.*** *Основателем "Скай Украина" является компания "Минфорд Трейдинг Лимитед" (95,00%), Кипр*
ООО "Украинская хэндлинговая компания"	ООО "Авиакомпания "Азур Эйр Украина" (1%) "Зе Сеяхат Адженталиги Ве Туризм Ишлетмеджилик Ятирим Лимитед Ширкети" 99,00%, Турция

Таблица 3. *Особенности в подходах к владению, управлению и наземному обслуживанию в аэропортах основных авиационных рынков*

Страна	Владение аэропортами	Управление аэропортами	Наземное обслуживание
Бразилия	Нет действующего законодательства, позволяющего частное владение коммерческими аэропортами.	Концессии в нескольких аэропортах с минимальными инвестиционными требованиями. Шесть аэропортов с некоторой долей частного управления. Формальных ограничений в отношении иностранных инвестиций нет. На рынке присутствуют 3 компании ЕС.	Процесс либерализации рынка. Емкость рынка — EUR566 млн. Ограничений в отношении иностранных инвестиций нет. На рынке присутствует 1 компания ЕС.
Китай	Коммерческие аэропорты принадлежат государству, допускается небольшая доля частных инвестиций. Более 10 аэропортов с некоторой долей частной собственности. Иностранные инвестиции допускаются в партнерстве с китайской компанией, как правило, ограничиваются 25%. На рынке присутствует 1 компания ЕС.	Большинство аэропортов управляется владельцами. Более 10 аэропортов с некоторой долей частного управления. Иностранные инвестиции допускаются в партнерстве с китайской компанией, иностранцы не могут быть мажоритарными акционерами. На рынке присутствуют 3—4 компании ЕС.	Рынок либерализован, но преобладают авиакомпании и аэропорты. Емкость рынка — EUR2,4 млрд. Иностранные инвестиции допускаются в партнерстве с китайской компанией. Компании ЕС на рынке не присутствуют.
Индия	Большинство коммерческих аэропортов в государственной собственности, некоторые новые аэропорты в частной собственности. Два аэропорта с некоторой долей частной собственности.	В основном публичное управление, небольшое количество частного управления через концессии. Четыре аэропорта с некоторой долей частного управления. Максимальное иностранное участие — 74% в акционерном капитале, но в некоторых концессионных соглашениях ограничено до 49%. На рынке присутствуют 2 компании ЕС.	Частично либерализован рынок; некоторые ограничения на самостоятельное наземное обслуживание и конкуренцию. Емкость рынка — EUR246 млн. Ограничений в отношении иностранных инвестиций нет. На рынке присутствуют 4 компании ЕС.
Япония	Никаких юридических ограничений на частные инвестиции в аэропорты, но на практике большинство полностью принадлежит государству. Один аэропорт с некоторой долей частной собственности. Ограничений в отношении иностранных инвестиций нет.	Некоторые аэропорты акционированы или допускается управление через концессии. Пять аэропортов с некоторой долей частного управления. Формальных ограничений на иностранные инвестиции нет, но есть некоторые трудности на практике. На рынке присутствуют 2 компании ЕС.	Рынок либерализован, но преобладают авиакомпании. Емкость рынка — EUR2,1 млрд. Ограничений в отношении иностранных инвестиций нет. На рынке присутствует 1 компания ЕС.



Страна	Владение аэропортами	Управление аэропортами	Наземное обслуживание
Турция	Все коммерческие аэропорты в государственной собственности.	Некоторые аэропорты управляются через концессии. Одиннадцать аэропортов с некоторой долей частного управления. Формальных ограничений на иностранные инвестиции нет, но есть некоторые трудности на практике. На рынке присутствуют 2 компании ЕС.	Рынок либерализован, но требуется разрешение. Емкость рынка — EUR838 млн. Поставщики услуг должны быть турецкими акционерами.
ОАЭ	Все коммерческие аэропорты в государственной собственности.	Все коммерческие аэропорты управляются государством.	Нет законодательства, на практике рынок закрыт. Емкость рынка — EUR486 млн. Нет законодательства, на практике нет иностранных поставщиков услуг.
США	Большинство коммерческих аэропортов в государственной собственности, хотя существует правовая база для частной собственности. Один (небольшой) аэропорт с некоторой долей частной собственности. Ограничений в отношении иностранных инвестиций нет.	Широкий ассортимент моделей управления, терминалы часто сдаются в концессию, часто используется аутсорсинг. Более 10 аэропортов с некоторой долей частного управления. Ограничений на иностранные инвестиции нет. На рынке присутствуют порядка 7 компаний ЕС.	Рынок либерализован. Емкость рынка — EUR7,9 млрд. Ограничений в отношении иностранных инвестиций нет. На рынке присутствует порядка 3 компаний ЕС.
Франция	Большинство коммерческих аэропортов принадлежат государству	Большинство коммерческих государственных аэропортов управляется государством. Одиннадцать аэропортов с некоторой долей частного управления. Ограничений на иностранные инвестиции нет.	Рынок либерализован в соответствии с Директивой ЕС 96/67, хотя требуются дополнительные согласования и консультации. Компании стран, не входящих в ЕС, должны зарегистрироваться во Франции.
Германия	Существует правовая основа для приватизации аэропортов, но основным акционером часто является государство. Пять аэропортов с некоторой долей частной собственности. Ограничений в отношении иностранных инвестиций нет.	Управление в основном государством. Пять аэропортов с некоторой долей частного управления. Ограничений в отношении иностранных инвестиций нет.	Рынок либерализован в соответствии с Директивой ЕС 96/67, однако по-прежнему доминируют операторы аэропортов. Ограничений в отношении иностранных инвестиций нет.
Великобритания	Существует правовая основа для приватизации аэропортов. Большинство крупных аэропортов находятся полностью в частных руках и владельцами и операторами часто являются иностранные компании. Более 20 аэропортов с некоторой долей частной собственности. Ограничений в отношении иностранных инвестиций нет.	Широкий ассортимент моделей управления. Более 20 аэропортов с некоторой долей частного управления. Ограничений в отношении иностранных инвестиций нет.	Рынок либерализован в соответствии с Директивой ЕС 96/67, но предусмотрен взаимный доступ на рынок. Ограничений в отношении иностранных инвестиций нет.

Таблица 4. *Ведущие хэндлинговые компании на мировом рынке*

Оператор	Количество аэропортов		Выручка, млн EUR
	2011 г.	2015/2016 гг.	2014 г.
Swissport/Servisair	316	290	2352
Menzies	136	149	2762
WFS-Aviapartner	155	145	н/д
SATS (Сингапур)	10	30	560*
DNATA (Дубай)	18	58	2256
Fraport	13	н/д	н/д
Çelebi	35	36	221

** Данные по обслуживанию в узловых аэропортах*

МАРИНЦЕВА Кристина, к.э.н., д.т.н.





Морской вокзал: в отсутствие круизных туристов нужно привлекать наземных

Возможно, впервые за последние годы в Одесском порту публично не подводили итоги круизного сезона. Откровенно говоря, итоги 2016 г. весьма неутешительны: 5 судозаходов круизных судов. И все-таки на фоне негативных тенденций в прошедшем году произошло, прямо скажем, знаковое событие для отечественного круизного бизнеса: в июне в Одессе прошла 48 Генассамблея Ассоциации круизных портов Черного моря Medcruise. В Одессу прибыли представители более 60% круизного флота. На это мероприятие возлагались большие надежды в плане изменения ситуации на отечественном круизном рынке. Но, по утверждению представителей круизной индустрии, результатов такого статусного мероприятия, т.е. возвращения круизных судов в наш город, следует ожидать не раньше, чем через три—четыре года.

Причины, из-за которых Черноморский регион понес серьезные потери в сфере круизного туризма, общеизвестны. Это не только военные действия на востоке Украины, но и ситуация в Турции. В результате морской вокзал, построенный в 1968 г. и реконструированный итальянской фирмой "Тегола канадезе" в 1993—1994 гг. и предназначенный для приема и обслуживания туристов, оказался невостребованным. В этой ситуации администрация Одесского порта инициировала концепцию развития морского вокзала.



О том, что представляет собой эта инициатива и какое будущее ожидает морской вокзал, мы беседуем с начальником отдела круизного туризма и евроинтеграции администрации Одесского порта, директором по Черноморскому региону Medcruise Эльвирой Лещинской.



— Недавно в Одесской мэрии проходило совещание, на котором в числе других обсуждались вопросы привлечения туристов в наш город и возможность вдохнуть новую жизнь в морской вокзал. О чем конкретно шел разговор?

— Во времена существования Черноморского морского пароходства морской вокзал был ориентирован сугубо на прием и обслуживание пассажиров, путешествующих по Крымско-Кавказской линии, позже — по Средиземноморью. При этом Одесский порт был базовым портом на Черном море. Вместе с исчезновением флота ЧМП прекратились и круизы по Крымско-Кавказской линии. Тогда перед руководством порта возникла проблема перепрофилирования морского вокзала. В середине 90-х—начале 2000-х годов была создана инфраструктура морского вокзала: концертно-выставочный зал, церковь св. Николая, гостиница "Одесса", музей якорей под открытым небом, рестораны, сувенирные лавки. Вокзал стал смешанного типа: причалы и часть территории предназначались для приема иностранных туристов, остальная — для наземных туристов и одесситов. Со временем туристы стали предъявлять более высокие требования к предоставлению услуг. Именно это и побудило Администрацию морских портов Украины и Одесский филиал АМПУ параллельно с основным направлением — обслуживание иностранных туристов, развивать инфраструктуру морского вокзала.

— Раз уж речь зашла об основном направлении — обслуживании круизных лайнеров, хотелось бы узнать о ситуации с судозаходами в нынешнем сезоне.

— Ситуация прямо скажем не из лучших. На 2017 г. подано 13 заявок круизных судов. Но согласно нашим данным реально будет не более 3 судозаходов. В таком положении практически все порты Черного моря. И даже удобное расположение Одессы не спасает. Потому что заходить только в один порт круизным операторам экономически невыгодно. Более того, обострение ситуации на востоке Украины усугубляет и без того сложное положение. Да и в бывшем базовом порту Стамбуле тоже тревожная ситуация. Однако мы верим в то, что когда-то иностранные туристы вернутся в Одессу. Оптимизм внушают слова президента Medcruise Кристиана Павича о том, что 20 лет назад в Хорватии была аналогичная ситуация. Но со временем круизные суда возвратились в хорватские порты. А пока мы не сидим, сложа руки. Разработан план возобновления местного круизного туризма "река—море". Администрация Одесского порта провела переговоры с руководством компании "Лондон скай" по поводу проведения weekend-cruise по маршруту Одесса—Вилково—Измаил—Одесса. По словам первого замначальника Одесского филиала АМПУ Руслана Сахаутдинова, администрация порта надеется получить помощь в разработке туристического маршрута со стороны губернатора Одесской области и мэрии Измаила. В то же время проведены переговоры с начальником департамента культуры и туризма горсовета Татьяной Марковой о непосредственном участии в проведении промо-акций для популяризации города и Одесской области.

— Эти круизы рассчитаны только на отечественных туристов или есть возможность развивать круизы по Черному морю для иностранцев?

— На мой взгляд, это возможно. Например, привлечь иностранную круизную компанию, допустим, для обслуживания туристов привлечь одно судно, которое, скажем, будет базироваться в Бургасе или в Одессе. Но нужна поддержка государства, гарантии сохранения иностранных инвестиций.

— Пока отечественный круизный бизнес переживает кризис, что планируется сделать для привлечения наземных туристов в Одессу?

— В мэрии как раз и шел разговор о том, как насытить морской вокзал аттракциями, сделать его эстетически привлекательным, чтобы у туристов было желание сюда прийти. Глядя на пассажирский комплекс с Приморского бульвара, у наземного туриста должно появиться желание спуститься туда. Пока что, спустившись по Потемкинской лестнице, они разочаровываются: нет скамеек, зеленой зоны, недостаточно сувенирных киосков и т.д. А нужно, чтобы туристам нравилось, чтобы они приходили на морской вокзал, оставляли здесь свои деньги. Денежные средства привлекут коммерческую составляющую, которая в свою очередь будет платить администрации порта за использование инфраструктуры, а порт — перечислять налоги в бюджет города. Что предлагает адми-



нистрация порта? Мы разработали три направления, способствующие привлекательности морского вокзала: создание социального пространства (смотровые площадки, теневые зоны, скамейки, архитектурное решение дизайна территории, музеи), дальнейшее развитие событийного и делового туризма (ярмарки, конференции, семинары, выставки, которые из-за реконструкции вокзала перестали проводиться), создание инфраструктуры досуга и развлечений (детские площадки, рестораны, магазины, кафе, работающие круглогодично). При этом мы в первую очередь должны заботиться об удобстве пассажиров. Передняя часть третьего уровня морвокзала, как и прежде, отведена под обслуживание туристов. Здесь планируем разместить отделение банка, справочное бюро, почту, аптеку. Сейчас ведем активно переговоры с соответствующими организациями. Однако все проекты, касающиеся создания привлекательности морского вокзала, могут быть реализованы при содействии городских властей.

— *О какой помощи со стороны городских властей идет речь?*

— Для создания социального пространства на открытой территории морского вокзала необходимо привлечь дизайнеров, архитекторов профильных институтов страны. В реализации проекта, безусловно, будут участвовать специалисты инженерной службы администрации порта. Но в то же время в проектировании должны участвовать специалисты, хорошо знающие специфику намывной территории, поскольку Новый мол, на котором построен морвокзал, в свое время был намыт. Именно такие специалисты сумеют определить, где можно разбить зеленую зону, где устроить фонтан, чтобы вода не протекала в нижние этажи вокзала, и т.д. На наш взгляд, мэрия должна объявить национальный конкурс на лучшее проектное решение и заключить договор с компанией-победительницей на выполнение работ. Далее возникает вопрос финансирования. Иными словами, поиски инвестора. Мы надеемся, что городские власти окажут нам в этом вопросе помощь. Что касается событийного и делового туризма, то это направление мы успешно реализовывали и реализуем. Выставки, конференции, сезонные ярмарки, фестивали ("Немые ночи", "КИА-фест", Евро-2012, "Байкер-шоу" и др.). Из-за реконструкции, которая продолжалась в течение года, проведение этих мероприятий сместилось территориально. Теперь мы просим у мэрии включить морской вокзал в городской календарь культурных мероприятий, предлагать его как площадку для проведения фестивалей, концертов. Внутри морского вокзала на третьем уровне есть отреставрированные помещения, оборудованные вай-фай зонами, компьютерами, проекторами для проведения конференций камерного типа. Для создания инфраструктуры развлечений (кафе, рестораны, магазины) мы предложили несколько помещений. Такие заведения должны работать круглогодично.

— *Как скоро предложения, сделанные портом, будут реализованы и что для этого требуется?*

— Не буду скрывать, что эти проекты рассчитаны на долгосрочную перспективу. На пути их реализации возникло много проблем. Впрочем, эти проблемы не новы. Речь идет о законодательной базе, которая бы четко оговаривала правила игры для бизнеса, давала гарантии сохранения инвестиций. Нужны конкурентоспособные тарифы на аренду помещений морвокзала. Имеется в виду для компаний, которые бы работали на морском вокзале круглогодично. В отличие от помещений для событийного туризма, для этой категории предпринимателей тарифы на аренду неконкурентоспособны. А мы очень заинтересованы именно в таких арендаторах. Потому что именно в их магазины и киоски придут наземные туристы. Помимо этого, необходимо устранить бюрократические проволочки при оформлении документов. Совершенно недопустимо, чтобы процесс оформления документов на аренду занимал, как минимум, полгода.

— *Хотелось бы узнать, что будет с концертно-выставочным залом, который нуждается в ремонте.*

— Как известно, в центре города это, пожалуй, единственное крытое помещение, способное вместить большое количество людей. Но КВЗ нуждается в ремонте. Более того, сегодня концертный зал необходимо расширить, чтобы мы смогли привлечь иностранных клиентов для проведения выставок, конференций, семинаров. Для этого нужно провести реконструкцию зала и расширить его за счет прилегающих складских помещений. Тогда бы мы смогли получать дополнительные доходы. Этот вопрос мы как раз обсуждали в мэрии. Но опять-таки вопрос упирается в инвестиции. Нужен инвестор, которого бы заинтересовал этот проект и который мог бы работать на условиях прозрачности и гарантированности своих инвестиций. Однако без соответствующей законодательной базы создать такие условия практически невозможно. Получается замкнутый круг: у порта и города денег на реконструкцию нет, а инвестора найти крайне сложно, потому что государство не может гарантировать инвестиции. Остается только надеяться, что когда-то этот круг будет разорван. Весь вопрос, когда.

Беседовала ОВРУЦКАЯ Татьяна

ДП "Контейнерный терминал Одесса": оператор контейнерного терминала на Карантинном молу сменил название

16 лет на контейнерном рынке Украины и Черноморского бассейна весомо звучит имя ДП "ГПК-Украина". Оператор контейнерного терминала на Карантинном молу Одесского порта является лидером перевалки контейнеров на отечественном рынке. И в Черноморском регионе занимает одно из ведущих мест. С февраля привычное имя компании изменилось в результате ребрендинга. Отныне оператор терминала называется ДП "КТО" (Контейнерный терминал Одесса) компании HHLA Int. Эту новость сообщил президент компании, управляющий директор HHLA Int. Себастьян Винд на брифинге для журналистов 9 февраля т.г.



— Такое решение приняла председатель правления холдинга Ангела Тицрат. HHLA в Гамбурге управляет тремя крупнейшими контейнерными терминалами — "СТА", "СТВ" и "СТС". Теперь здесь, в Одессе, будет компания "СТО" (англ.), которая принадлежит HHLA. Это означает, что контейнерный терминал в Одесском порту может пользоваться международной зарегистрированной торговой маркой HHLA, известной во всем мире. В то же время это свидетельство высокого уровня сервиса, связанного с перевалкой контейнеров, который оказывает наша компания контейнерным линиям. В то же время мы показываем нашим клиентам, что хотим развивать наш сервис в Одессе и будем вкладывать инвестиции в его развитие, — сказал С. Винд.



На протяжении многих лет ключевыми клиентами терминала являются ведущие мировые судоходные контейнерные линии, такие как Maersk, MSC, ZIM, Hapag Lloyd, Arkas, OOCL, Evergreen, NYK, Admiral, Turkon. Сейчас стивидорная компания обрабатывает суда этих линий на трех причалах, два из которых — 1-к, 2-к расположены на новом терминале, построенном совместно с АМПУ, непосредственно с администрацией Одесского порта.

— Мы очень гордимся тем, что можем развивать свой бизнес под маркой HHLA. Со своей стороны сделаем все, чтобы оправдать это имя. Теперь наши стандарты сервиса будут в полном объеме соответствовать действующим стандартам в порту Гамбург. Сегодня наша компания является лидером украинского контейнерного рынка. Мы вносим существенный вклад в экономику Украины. В прошлом году компания сумела показать высокие результаты: перегружено 282594 TEU, что на 10,6% превышает показатели 2015 г. Это почти половина объема контейнеров, переработанных отечественными портами. Поскольку контейнерный рынок Украины постепенно возрождается, по прогнозам экспертов, которые совпадают с



нашими расчетами, в нынешнем году предполагается рост перевалки контейнеров в сравнении с 2016 г. не менее, чем на 15%, — отметил генеральный директор ДП "КТО" Анастас Коккин.

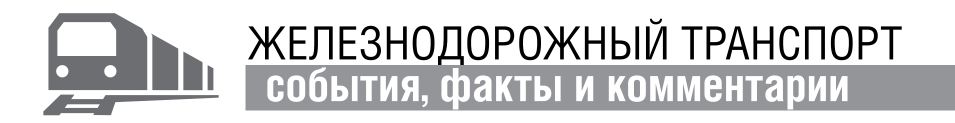
Далее генеральный директор сообщил, что компания продолжит инвестировать в новый контейнерный терминал, который с сентября 2014 г. принимает под обработку суда. "*Более того, мы уже нашли решение проблемы волнолома и приступили к его реализации. У нас состоялся конструктивный диалог с новым председателем АМПУ Р. Вецкагансом о том, как развивать наш бизнес, чтобы вносить свой вклад в экономику Украины",* — сказал А. Коккин.

ОВРУЦКАЯ Татьяна

ДП "ГПК-Украина" — оператор контейнерного терминала на Карантинном молу с 2001 г. Компания является дочерней структурой ведущего европейского портового и транспортно-логистического холдинга Hamburger Hafen und Logistik AG (HHLA AG), расположенного в г. Гамбург (Германия), с более чем 130-летней историей существования. Сегодня HHLA AG лидирует в области создания образцовых транспортных цепочек, соединяющих морской, железнодорожный и автомобильный транспорт. Контейнерные терминалы холдинга в порту Гамбург — это огромные транспортные узлы с передовыми компьютерными технологиями и ноу-хау.

С Одесским портом HHLA AG сотрудничает с 1992 г. С 2010 г. холдинг и компания "КТО" совместно АМПУ реализуют один из крупнейших инфраструктурных проектов морской отрасли — строительство контейнерного терминала. Проект "Карантинный мол" предусматривает расширение пропускной способности контейнерного терминала на 600 тыс. TEU годовой перевалки. Общий объем инвестиций превышает 5 млрд грн. В сентябре 2014 г. на причалах нового терминала в тестовом режиме были обработаны первые два судна-контейнеровоза. За последние семь лет компания перечислила в бюджеты различных уровней более 1 млрд грн. налогов.





Тарифные войны: поиск компромисса

В Государственной регуляторной службе Украины (ГРСУ) прошло общественное обсуждение проекта приказа Мининфраструктуры "О внесении изменений в некоторые нормативно-правовые акты Министерства транспорта и связи Украины". Представители бизнес-структур выступили с критикой относительно очередного намерения индексировать тарифы на перевозки грузов ж/д транспортом. Вместе с тем в "Укрзализныце" настаивали на том, что без индексации тарифов износ подвижного состава, который сейчас составляет более 90%, достигнет критической отметки.





НУЖНА КОМИССИЯ И ПРОЗРАЧНЫЕ ОТЧЕТЫ

Глава объединения "Укрметаллургпром" Александр Каленков отметил, что есть ряд вопросов, которые нужно рассмотреть, прежде чем поднимать тарифы.

"Когда принимается решение о тарифах, нужно смотреть на прибыльность. Грузовые перевозки в Украине крайне прибыльны, они дают более 10 млрд грн., а операционная прибыльность составляет 35—40%, после повышения тарифов эти показатели будут расти или падать? Это первое. Второе — как повлияет повышение тарифов на конкурентоспособность наших отраслей… И самое главное, принимая решение об изменениях тарифов, мы должны понимать, что сейчас представляет собой "Укрзализныця" — это непрозрачная структура, где до сих пор проходят коррупционные сделки", — отметил А. Каленков.



Он подчеркнул, что необходимо создать понятный механизм — куда "Укрзализныця" тратит деньги. "Компания должна показать свою эффективность", — отметил А. Каленков.

Кроме того, по его словам, для устранения конфликта интересов должен быть создан независимый регулятор в сфере транспорта. "Тогда регулятор и бизнес смогут обсуждать и принимать взвешенные решения на среднесрочную перспективу — на 3 года, на 5 лет, необходимо привязать тарифы к определенным индексам, чтобы сделать это решение максимально незаангажированным", — заявил А. Каленков.

Директор по логистике ДТЭК Орест Логунов напомнил, что компания добывает порядка 70% угля в Украине. "Естественно, мы перевозим уголь железной дорогой. Мы — заложники "Укрзализныци", у нас нет никакой альтернативы, мы должны возить уголь только по железной дороге… Наша позиция — отсутствие повышения тарифов до тех пор, пока не будет создан независимый регулятор, который сможет взвесить все "за" и "против" и найти компромисс. Сейчас фактически компромисса нет, есть заявление поднять тарифы на 25%, есть профильное министерство (Мининфраструктуры — **ред.**), которое, критикуя "Укрзализныцю" за неэффективность, за коррупцию, поддержало увеличение тарифа", — сообщил О. Логунов.

Кроме того, он пояснил, что уже десять лет схема индексации тарифов на грузоперевозки на ж/д транспорте примерно одинаковая.

"Сначала идет заявление, потом идет поднятие тарифа, звучит обещание полученные средства направить на капитальные инвестиции, но никаких серьезных капинвестиций за последние 10 лет сделано не было", — отметил О. Логунов.

Украинский бизнесмен, народный депутат, мажоритарий и CEO горнорудной компании Ferrexpo Константин Жеваго также поддержал идею создания независимого регулятора.

"Создание регулятора — это целый комплекс мер. Мы должны увидеть структуру себестоимости железной дороги, которую ведомство скрывает от потребителей… Европейская либерализованная железная дорога сегодня показывает, какова структура тарифа, какова локомотивная составляющая, какова вагонная составляющая, какова составляющая структуры диспетчеризации. На сегодняшний день это в "Укрзализныце" не прозрачно", — отметил К. Жеваго.

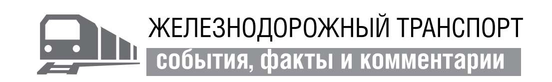
Он также напомнил, что в условиях, когда падает грузооборот, такое "непрозрачное" повышение недопустимо.

"Железная дорога в 1991 г. перевозила 1 млрд т грузов, а сейчас перевозит 338 млн т грузов. За годы независимости грузооборот сократился в 3 раза, а это, в свою очередь, повлекло сокращение капитальных затрат, доли в ВВП, рабочих мест, при этом все расходы, которые остались, ведомство возложило на существующих потребителей, тем самым фиксированные расходы ложатся на меньший объем перевозок, что ведет к неизбежному росту тарифов. Это нонсенс, это дорога в никуда", — заявил К. Жеваго.

Он также предложил пока в виде эксперимента по либерализации отношений между железной дорогой и ее потребителями предоставить крупному потребителю возможность пользоваться собственными локомотивами.

"Сегодня у "Укрзализныци" нет локомотивов, она не может перевозить грузы. Похожая проблема была несколько лет назад с вагонами, и мы были вынуждены покупать вагоны, хотя это для нас как потребителей неестественно… Но есть понимание, что если бизнес не инвестирует в собственные вагоны, то он рискует попросту не продать свою продукцию", — отметил К. Жеваго.

Кроме того, по его словам, если компании будут сами покупать себе локомотивы, это будут рыночные цены, ремонт этих локомотивов также будет проходить по рыночным ценам, а это, в свою очередь, приведет к тому, что предприятия будут сами покупать дизтопливо.



"Это позволит покупать дизтопливо по рыночным ценам, по которым мы покупаем его сейчас, в последующем мы заберем возможность у "Укрзализныци" покупать дизтопливо, а значит, мы заберем основу коррупции", — подчеркнул К. Жеваго.

По его словам, либерализация тяги позволит исключить коррупцию в "Укрзализныце".

"К примеру, мы купили вагоны по цене $27,5 тыс., "Укрзализныця" купила вагоны за $32 тыс. на первом тендере и по $30 тыс. на втором. Разница между нашей ценой и ценой, которую заплатила "Укрзализныця", составляет около $3 тыс. На 9 тыс. заявленных "Укрзализныцей" вагонов — это $27 млн. Потому я задаю вопрос — кто положит себе в карман $27 млн и кто за это заплатит? За это заплатит конечный потребитель, в том числе самый незащищенный", — отметил К. Жеваго.

В продолжение К. Жеваго назвал политику Мининфраструктуры и "Укрзализныци" непредсказуемой. "В конце прошлого года министр инфраструктуры Владимир Омелян, а также "Укрзализныця" говорили о том, что роста тарифов в 2017 г. не будет. Мы заложили это в бюджет, мы представили эти бюджеты банкам, мы представили бюджеты нашим долгосрочным потребителям. В частности, для Ferrexpo это японские компании, немецкие, австрийские, корейские компании, это те компании, которые приезжают к нам, смотрят на наши бюджеты, потому как они хотят работать по долгосрочным контрактам с предсказуемыми, финансово устойчивыми компаниями… Мы им представили бюджеты, после этого неожиданно нам говорят о повышении тарифов", — отметил К. Жеваго.

"УКРЗАЛИЗНЫЦЯ" И ЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Вместе с тем существует и "другая сторона медали". Так, глава правления ПАО "Укрзализныця" Войцех Балчун во время общественных слушаний сообщил, что повышение тарифов — необходимая мера для того, чтобы остановить старение подвижного состава, и если "Укрзализныця" не начнет покупать вагоны в больших масштабах, ж/д система просто развалится.

"На 2016 г. в планах "Укрзализныци" был ремонт 19 тыс. вагонов, а для содержания рабочего парка необходимо ежегодно проводить ремонт минимум 30 тыс. вагонов. Мы говорим, что за счет повышения тарифов мы хотим приобрести 9 тыс. вагонов. Но это не означает, что добавится в целом 9 тыс. вагонов, потому как ежегодно все больше вагонов будут выходить из эксплуатации вследствие высокого износа", — сообщил В. Балчун.

В адрес ПАО "Укрзализныця" звучит ряд обвинений относительно непрозрачности. Для решения этой проблемы руководитель "Укрзализныци" предложил создать специальный счет, на котором будут храниться средства от повышения тарифов на грузоперевозки на 25%.

"За счет повышения тарифов мы получим 10 млрд грн., и полностью эти деньги будут потрачены на подвижной состав. А остальное наше задание найти ресурсы внутри компании и покрыть финансовые затраты на реструктуризацию ведомства. Мы уже предложили в наших двусторонних переговорах (с бизнесом — **ред.**) открыть специальный банковский счет, на который мы будем класть средства, полученные от повышения тарифов. Мы отчитаемся за каждую копейку перед нашими коллегами. Кроме того, мы предложили, что если мы не осуществим эти инвестиции в 2017 г., то на такую сумму будет уменьшено возможное повышение тарифов в 2018 г.", — сообщил В. Балчун, уточнив, что есть официальный прогноз роста тарифа до 2019 г.

Он также добавил, что увеличение тарифов продиктовано не только финпланом "Укрзализныци", а и инфляцией, которая ведет к росту себестоимости материалов и топлива.

Говоря о предложении К. Жеваго предоставить крупному потребителю железнодорожных услуг возможности по либерализации локомотивной тяги, В. Балчун сообщил, что нельзя "вынуть грузовую часть и сказать, что здесь сделаем свободный рынок".

"Если бы я был на месте К. Жеваго, я бы сделал то, что он хочет. Я бы купил несколько локомотивов, организовал отдел логистики и организовал перевозки от производства до порта. Но это лучший способ уничтожить всю железнодорожную систему в Украине", — подчеркнул В. Балчун.

Он привел пример, сообщив, что доля частных операторов в Германии после "стольких лет либерализации рынка составляет несколько процентов".

"Железная дорога — это вся транспортная система государства, и она должна быть уравновешена. Нельзя вырвать один очень прибыльный участок и сказать, что здесь мы делаем рынок, а все остальное нас не интересует. У нас есть пассажирские перевозки, пригородные нерентабельные перевозки, у нас есть льготные перевозки, которые государство раздавало на протяжении многих лет и за которые нам не платят. Есть также налог на землю под железнодорожными линиями, который резко возрастает — в Западной Европе нет ни одного государства, в котором вообще был бы такой налог", — отметил В. Балчун.

Вместе с тем, по словам главы правления ПАО, "Укрзализныця" преодолела коррупцию по закупке, но пока не решена проблема воровства самого топлива.



"Пока мы полностью не преодолели воровство, но топливо мы покупаем согласно закону о публичных закупках", — отметил В. Балчун.

Вместе с тем он сообщил, что "Укрзализныця" после консультаций с правительством ранее приняла стратегическое решение закупать подвижной состав у украинских производителей.

"Это хорошо? Хорошо, так и должно быть. А какой результат? Коллеги садятся и договариваются о цене, и мы знаем, что по новым тендерам, которые мы будем организовывать, они хотят поднять цену", — рассказал В. Балчун.

Более того, В. Балчун удивился, почему дискуссия о смене тарифной политики начинается именно сейчас.

"Есть прогноз МЭРТ, который подтвержден Мининфраструктуры, который предусматривал повышение тарифов до 2019 г. Есть официальный документ, который подписан год назад министром инфраструктуры, который предусматривал два варианта повышения тарифа на 2017 г. Мы не хотим говорить, что это единственный способ, как "прикрыть" нашу неэффективность, мы открыты для диалога, но мы должны понять, в каких условиях мы работаем, наше значение для украинский экономики. Нужно помнить, что мы — наибольший украинский работодатель… Но есть и другая сторона медали — мы хотим планомерной тарифной политики, мы провели много встреч по этому вопросу, мы хотим подписать определенное соглашение между "Укрзализныцей" и рынком относительно того, что будет происходить в 2018—2019 гг., мы понимаем вашу бизнес-перспективу, потому что она для нас также важна, но нам нужны условия для начала этого сложного и длительного процесса".



ВОПРОСЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И ИТОГИ

Подытоживая, В. Балчун предложил совместно с бизнесом подписать документ относительно долгосрочной ценовой политики "Укрзализныци".

"Мы предлагаем сесть и подписать договоренности относительно долгосрочной ценовой политики "Укрзализныци", чтобы рынок имел возможность планировать (свою деятельность), чтобы было четкое понимание перед подписанием следующих контрактов", — сообщил В. Балчун.

Он отметил, что "Укрзализныця" также пребывает в неудобном положении из-за невозможности спланировать свою деятельность более чем на один год.

"Я абсолютный приверженец того, чтобы расширить нашу перспективу (планы) на большее время, чем один год. В "Укрзализныце" никогда не было многолетней стратегии, финплан только на год, есть план заказов, в котором указано, что мы можем подписывать контракты сроком только на год. А скажите это немцам, которые подписывают контракты на 15 лет, и для них это хорошо, и их партнер также может запланировать инвестиции и вести свою политику предсказуемым способом", — уточнил В. Балчун.

По результатам общественного обсуждения проекта приказа Мининфраструктуры в ГРСУ было принято решение — поскольку предложенная редакция не соответствует принципам регуляторной политики, ГРСУ инициировала создание специальной рабочей группы для разработки компромиссного решения в сфере тарифообразования на ж/д перевозки, а также методологического закрепления расчетов тарифов с возможностью их среднесрочного прогнозирования.

"Давайте сделаем небольшую рабочую группу, которая… рассмотрит финплан "Укрзализныци", попросим ваших финансовых аналитиков также принять участие в рассмотрении вопроса. Привлечем статистическую информацию обеих сторон (и бизнеса, и "Укрзализныци", и Минифнраструктуры) и сравним эти данные", — отметила глава ГРС Ксения Ляпина.

РОСЛИК Инна

Что ждет рынок зерновой логистики в ближайшие годы

10.02.2017 г. в Киеве состоялась аграрная конференция "Стратегии экспорта: трейдинг и логистика", организованная компанией "ПроАгро".

В рамках мероприятия был сделан обзор мирового рынка commodities, озвучены перспективы на следующий маркетинговый год. Также специалисты-практики рассказали о хеджировании, фьючерсах, базисных ценах, минимизации рисков при заключении форвардных контрактов производителями сельхозпродукции.

Среди актуальных тем, поднятых в ходе конференции, были вопросы производства и экспорта органической агропродукции. Определенный интерес вызвало выступление представителей Турецкого зернового совета, которые дали подробный анализ состояния и перспектив турецкого рынка зерновых и очертили возможности украинских поставщиков зерновых культур на рынке Турции.

Кроме того, участники конференции обсудили проблемы, возникающие при экспорте зерновых, а также пути их решения.





ОБЪЕМЫ ПЕРЕВОЗКИ ЗЕРНОВЫХ ПО ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГЕ И ЧЕРЕЗ ПОРТЫ

По словам экспертов, традиционно около 98% украинских зерновых экспортируется через порты, а остальная часть (около 2%) доставляется через сухопутные погранпереходы. При этом зерновые доставляются в порты преимущественно по железной дороге. Так, железной дорогой в порты доставляется около 66% зерновых, автотранспортом — около 30%, а по реке — 4%.



Как сообщил Андрей Мирошников, замначальника по вопросам экспедирования филиала "Центр транспортной логистики" ПАО "Укрзализныця", в 2016 г. на украинских железных дорогах было погружено 31,076 млн т зерна, в т.ч. на экспорт в порты — 28,013 млн т (из них по прямому варианту — 978,6 тыс. т); на внутренний рынок было отгружено 3,064 млн т. По сравнению с 2015 г. объем погрузки зерна увеличился на 3,021 млн т (в т.ч. на экспорт — на 2,154 млн т, на внутренний рынок — на 866,9 тыс. т).

За 2016 г. Донецкой ж/д было погружено 1,021 млн т, Приднепровской ж/д — 2,299 млн т, Южной — 9,176 млн т, Юго-Западной — 8,766 млн т, Одесской — 7,276 млн т, Львовской — 2,665 млн т. При этом удельный вес погрузки зерна на экспорт по железным дорогам составлял: Донецкая ж/д — 81%, Приднепровская ж/д — 93,6%, Южная ж/д — 92%, Юго-Западная ж/д — 87,9%, Одесская ж/д — 83,5%, Львовская ж/д — 93,2%.

По данным Андрея Исаева, консультанта компании "ЦТС-Консалтинг", в 2016 г. объем перевалки зерновых в морских портах Украины вырос на 7% — до 39,4 млн т. При этом, наиболее востребованными для перевалки зерновых в Украине являются порты с глубинами более 10 м. В частности — Николаевский морской порт (как сам порт, так и МСП "Ника-Тера"), МТП "Южный", Одесский порт и МТП "Черноморск".

"В этих портах больше всего терминалов, также более высокая загрузка у терминалов и самый высокий грузопоток… Это происходит потому, что у нас направление экспорта — дальние рынки. Например, Египет, который также берет крупные партии. А крупные партии подразумевают "глубокую воду", — пояснил А. Исаев.



Согласно данным, указанным в презентации доклада Николая Горбачева, директора компании NEW WORLD GRAIN UKRAINE (Soufflet Group) и сопредседателя Комитета по зерновым и масличным культурам Европейской бизнес-ассоциации (ЕБА), в 2015/2016 маркетинговом году Украина отправила на экспорт 41,916 млн т зерна (против 38,703 млн т в 2014/2015 МГ).

По данным эксперта, в 2015/2016 маркетинговом году (МГ) основными покупателями украинской пшеницы были Евросоюз (2,760 млн т — 16,3% от общего объема экспорта), на втором месте — Египет (15,5%, 2,628 млн т), на третьем — Индонезия 10,3% (1,741 млн т). В 2014/2015 МГ в Евросоюз было экспортировано 13,2% (1,428 млн т) пшеницы, в Египет — 22,6% (2,444 млн т), в Бангладеш — 5,5% (596 тыс. т). В целом в 2015/2016 МГ было экспортировано 16,907 млн т пшеницы, против 10,832 млн т в 2014/2015 МГ.

Что касается кукурузы, то в 2015/2016 МГ в основном она экспортировалась в Евросоюз (50,6% от общего объема). На втором месте — Египет (12,8%), на третьем — Китай (16,3%). Годом ранее лидерами по объемам закупки украинской кукурузы были те же страны, однако на ЕС проходилось 30,7%, на Египет — 17,7%, на Китай — 22,4%. В целом в 2015/2016 МГ было экспортировано 16,756 млн т кукурузы, а годом ранее — 18,9 млн т.

В ходе своего выступления А. Исаев обратил внимание на то, что наблюдается неоднозначная динамика перевалки в разрезе акваторий портов. Так, если в целом объем перевалки зерновых через украинские порты растет, то в МТП "Южный" и Одесском морпорту перевалка падает. В то же время растет перевалка в небольших портах, а также в МТП "Черноморск" и Николаевском порту.

"Мы считаем, что рост перевалки в крупных портах вызван вводом новых мощностей, — это "Бунге Украина", это Noble Agri…, а рост перевалки в небольших портах вызван тем, что доставка грузов по суше в крупные порты затруднена… В мелких же портах нет заторов — и те, кто может, везут туда", — отметил эксперт.

В качестве примера А. Исаев привел Бердянский морской порт, загрузка мощностей которого в 2016 г. составила 192%. "В этом порту, кроме стандартной

перевалки через терминал, практикуется перевалка прямым способом. Достаточно динамичный порт, который выигрывает за счет транспортных проблем крупных портов", — сказал докладчик.

Затрагивая вопрос, достаточно ли мощностей в украинских портах, А. Исаев отметил, что "до 2014—2015 МГ загрузка мощностей росла и даже превысила фактические мощности, составив 101%". А вот в следующем маркетинговом году загрузка упала, при том, что экспорт вырос. Это произошло вследствие ввода новых мощностей.

"Перевалка зерновых — это единственный вид груза, который показывает стабильную положительную динамику на протяжении 10 лет, поэтому все строят терминалы", — сообщил эксперт.

По мнению А. Исаева, урожай зерновых будет расти и дальше, и к 2030 г. Украина будет экспортировать зерновых грузов порядка 60 млн т. И это заставляет задуматься, а хватит ли портам мощностей для перевалки такого объема.



"На первый взгляд, если сейчас активных мощностей 39 млн т (специализированных терминалов), то этого будет недостаточно… Но на самом деле, они с лихвой перекрываются планируемыми либо уже реализуемыми проектами в портах. Уже сейчас заявлено к реализации около 33 млн т мощностей", — сказал А. Исаев.

При этом эксперт отметил, что в настоящее время развитие мощностей по перевалке идет по экстенсивному признаку: "Нужно больше мощностей — покупаем "банки", подводим, если нужно, ж/д пути… а можно выбрать интенсивное развитие (вполне достаточно мелких, точечных инвестиций, которые позволят переваливать на существующем оборудовании намного больше)".

По мнению А. Исаева, повышение оборачиваемости (отношение годовой перевалки терминала к емкости мощностей единовременного хранения) позволит существенно улучшить показатели работы терминалов. Хорошая оборачиваемость — это прежде всего большой объем перевалки. Во-вторых, это значительное ускорение окупаемости инвестиций, а значит и более низкая стоимость кредита.

"В Украине показатель оборачиваемости составляет 10—20 — т.е. за год вы переваливаете где-то от 10 до 20 объемов своих силосов. Для примера: в Америке на терминале Columbia Graine (Портлэнд), построенном в 1983 г., оборачиваемость составляет 48—50. Т.е., при мощности единовременного хранения 200 тыс. т терминал переваливает 9 млн, — отметил докладчик. — Построенный там же, но чуть позже, терминал EPG имеет уже оборачиваемость 45—60".

По мнению Н. Горбачева, тенденция к росту строительства мощностей обусловлена экономической выгодой. "И я думаю, пока в Украине цена на перевалку (зерновых) составляет около $15/т, это будет выгодно…, и в ближайшие 10 лет мы увидим еще несколько проектов по строительству мощностей".

В то же время Н. Горбачев констатировал, что стоимость перевалки зерновых в украинских портах за последние годы снизилась. "Я думаю, что пик по стоимости мы уже прошли и дальнейшая тенденция будет к снижению. Но норма рентабельности пока еще достаточно существенная", — отметил представитель ЕБА. — У нашей компании в Европе имеется 4 своих портовых терминала (1 — в Великобритании и 3 — во Франции). Там стоимость перевалки — EUR6/т и это выгодно… Поэтому, я думаю, общая тенденция по рынку будет в направлении приближения к этим цифрам… Как трейдер, надеюсь, что поскольку мы идем в Европу, то и стоимость перевалки в Украине будет ниже".

ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С ТРАНСПОРТИРОВКОЙ И ПЕРЕВАЛКОЙ ЗЕРНОВЫХ

➤ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

Говоря о проблемах портовой перевалки, А. Исаев выразил мнение, что в основном они связаны с сушей. "У нас достаточно современное погрузочное оборудование, неплохие комплексы приема зерновых с железной дороги или автомобилей, но есть большая проблема с инфраструктурой. Зерно нужно довести в порт, и тут возникают проблемы: автомобильные заторы, низкая пропускная способность припортовой инфраструктуры (припортовые станции, которые не способны пропустить тот объем ж/д вагонов, который может переработать порт), недостаточная интенсивность приема зерна с автомобилей", — отметил он.

По словам Н. Горбачева, в целом украинские элеваторы способны грузить 715 тыс. т зерновых в сутки при том, что "Укрзализныця" в настоящее время способна предоставить вагоны, которых хватит лишь для перевозки около 117 тыс. т зерна (т.е. элеваторы могут грузить в 7 раз больше), станции в портах способны обработать около 200 тыс. т (всех видов грузов). Затем у нас идут порты — там мы можем выгрузить 182 тыс. т (без учета перегрузки по прямому варианту) и на суда реально можно грузить 250 тыс. т в сутки.

"Т.о., у нас на сегодня самое "узкое горлышко" — наличие вагонов-зерновозов, а на деле — станции и разгрузочные мощности в портах", — сообщил эксперт.





С ним также согласен Владимир Янцов, директор по логистике компании "Аграрные системы и технологии". Он, в частности, отметил: "Сколько бы мы не увеличивали наш урожай, он в конечном итоге остановится перед входом в порт. Инфраструктура ж/д станций не развивается. В этом году впервые за много лет началась реконструкция ж/д станции Ксениево. Возможности станции Одесса-порт (хоть уже 4 года говорят, что нужно провести ее реконструкцию) составляют 12 пар поездов в сутки (максимум 15). Однако туда же заходит не только зерно, а и лес, и металл, уголь… Что касается станции порт Бердянск. Прозвучало, что порт Бердянск наращивает объемы перевалки. Но это сможет продлиться год—два. Потому что участок Пологи—Камыш-Заря—Бердянск — это однопутный участок".

При этом он добавил: "Если "Укрзализныця" не будет вкладывать деньги в развитие инфраструктуры, то даже если построят зерновозы, мы не сможем грузы доставить".

Еще одна проблема, связанная с развитием инфраструктуры возле железной дороги, — получение всех необходимых разрешений от "Укрзализныци". По словам В. Янцова, с ней сталкиваются ряд компаний, имеющих собственные элеваторы, а также трейдеры, которые пытаются в портах построить свой терминал. "Они не могут получить разрешение на свои подъездные пути, которые они же за свои деньги и построили, для того, чтобы туда можно было подавать (вагоны — **ред.**). Из-за коррупционных схем очень сложно пробить у "Укрзализныци" согласование", — сказал докладчик. При этом он подчеркнул, что на это могут уйти годы.

По словам А. Исаева, из-за автомобильных заторов у въезда в порт, а также из-за низкой пропускной способности припортовой ж/д инфраструктуры в настоящее время наблюдается тенденция переориентации экспорта на Европу через сухопутную границу. "Многие компании-экспортеры утверждают, что вместо того, чтобы стоять в очередях в портах, им проще перевезти грузы через западный погранпереход и далее по колее 1520 (куда это доступно), либо пересыпать зерно на "узкую колею" и поехать дальше в Европу по ж/д. Но пока основной экспортный вид транспорта — море", — констатировал он.

В то же время, как можно было сделать вывод из выступлений других докладчиков, существенная переориентация экспорта в направлении сухопутных погранпереходов вряд ли в ближайшее время произойдет. И на это имеется ряд причин.

"Традиционно мы везем в Европу через порты. Даже в ту часть Европы, куда мы могли бы поехать по ж/д (весь юг), мы все равно едем через порт, потому что это дешевле с точки зрения логистики. Возможность перевозить грузы в Европу по ж/д имеется, и часть зерновых грузов везется туда по ж/д, но это не очень большой объем. Все это связано с тем, что у нас разная ширина колеи, необходимо перегружать груз на границе в вагоны другой колеи, также есть особенности, связанные с различными досмотрами, пробами и т.д. Поэтому традиционная технология — перевалка через порт", — отметил А. Мирошников.

Со своей стороны В. Янцов добавил: "Европейские принимающие погранпереходы имеют свои ограничения. Например, возьмем румынский Вадул-Сирет: единовременно они могут забрать на румынскую сторону для перевалки 1,5 тыс. т. Что касается самых крупных переходов — Изов, Ягодин (оба в Волынской обл. — **ред.**), откуда уходит груз на Польшу, Чехию, Словакию — там вообще могут принять в сутки 8—10 зерновозов", — сказал он.

Кроме того, есть определенные проблемы и на украинской стороне. Так, по словам В. Янцова, элеваторы, находящиеся местах, где в Украину заходит узкая клея, по сути, никогда не развивались. "Они работали как реалбазы, которые принимали груз с узкой колеи на широкую. На сегодняшний день, их осталось очень мало — около 3—4 — и все они в частных руках, — сказал докладчик. — Что касается строительства новых терминалов, то за 25 лет был построен лишь один терминал компанией UkrLandFarming — одна точка перевалки с широкой колеи на узкую".

ДЕФИЦИТ ЗЕРНОВОЗОВ

По данным замначальника "Центра транспортной логистики" (ЦТЛ) Андрея Мирошникова, в 2016 г. общий рабочий парк "Укрзализныци" насчитывал 13,164 тыс. зерновозов, в т.ч. 10,924 тыс. вагонов инвентарного парка и 2,240 тыс. собственного парка. При этом он констатировал: "В 2017 г. приобретать зерновозы "Укрзализныця" не планирует, а сконцентрируется на приобретении универсального подвижного состава (полувагоны, возможно, крытые вагоны). Поэтому в т.г. парк зерновозов не увеличится, и думаю, будет даже несколько уменьшен за счет старения вагонов".

По его словам, плановыми видами ремонта в 2017 г. будут отремонтированы 4,8 тыс. зерновозов, в то же время около 800 вагонов в связи с амортизацией окончательно будут выведены из эксплуатации.

Дальнейшее увеличение объемов перевозок, по мнению А. Мирошникова, будет возможно только бла-

годаря более эффективному использованию вагонов, сокращению времени их оборота и т.д. "Других резервов у "Укрзализныци" не будет", — подчеркнул он.

Согласно озвученным А. Мирошниковым данным, в 2016 г. общий оборот зерновоза по "Укрзализныце" составил 9,4 суток (ускорение на 0,7 суток по сравнению с показателем 2015 г.). Оборот инвентарного вагона составил 8,9 суток (-0,2 суток к 2015 г.), оборот собственного зерновоза — 12,1 суток (-3,3 суток).

Также А. Мирошников рассказал о работе, направленной на устранение коррупционных рисков при распределении дефицитного подвижного состава. Он, в частности, напомнил, что в настоящее время "Укрзализныця" разрабатывает электронную систему распределения (управления пересылкой) порожних грузовых вагонов.



"Сегодня пока эта система работает в тестовом режиме и обкатывается на двух видах подвижного состава — цементовозы и крытые вагоны. Планируется, что зерновозы начнут распределяться системой уже до конца 2017 г., но все будет зависеть от того, насколько корректно будет работать эта система", — сказал представитель "Укрзализныци".

Говоря об основной задаче системы, А. Мирошников отметил: "Мы понимаем, что вагонов больше не станет, мы понимаем, что благодаря ей мы не улучшим состояние вагонов. Но мы сделаем механизм распределения вагонов более прозрачным, мы сможем показать рынку, каким образом эти вагоны были распределены, по каким критериям, мы установим конкретного ответственного за принятие решения по распределению вагонов и т.д.".

В настоящее время вагоны распределяются в ручном режиме, что в условиях дефицита грузовых вагонов приводит к злоупотреблениям.

Также А. Мирошников сообщил, что на базе ЦТЛ будет создан государственный оператор, который будет управлять вагонами ПАО "Укрзализныця".

"В настоящее время на базе филиала "Центр транспортной логистики" ПАО "Укрзализныця" формируется технология т.н. государственного оператора — т.е. в ближайшее время будет принято решение по консолидации парка в управлении одним филиалом. Вагоны, которые есть сейчас у вагонных компаний, которые частично поступили на баланс вагоноремонтных заводов (и управляются либо этими заводами самостоятельно, либо ЦТЛ), вагоны, которые находятся на балансе дорог и управляются централизованно "Укрзализныцей", — все эти вагоны будут консолидированы в одном филиале и управление ими будет осуществляться из одного филиала", — сказал А. Мирошников.

Также он добавил: "В перспективе мы ставим перед собой задачу построить управление вагонами не на балансовом методе, а на персонифицированном. Т.е., под каждую заявку будет выделяться конкретный вагон, и держатель этой заявки сможет видеть, удовлетворена ли его заявка и идет ли к нему вагон, какой это вагон, и сможет отлеживать движение этого вагона, чтобы прогнозировать свою грузовую работу и работу погрузочных комплексов".

Когда конкретно произойдет передача зерновозов под управление ЦТЛ, А. Мирошников сказать затруднился, лишь отметил, что это планировалось сделать в т.г.

Как отмечал ряд докладчиков, безусловно, проблему дефицита подвижного состава можно было бы решить, если бы компании начали приобретать собственный подвижной состав. Однако существующие тарифы на перевозку в собственном вагоне делают покупку зерновозов невыгодной.

Так, по словам А. Мирошникова, стоимость перевозки зерна в собственном вагоне дешевле примерно на 1 тыс. грн., чем перевозка в вагоне инвентарного парка. "Такой заработок собственника за один рейс не позволяет ему… вкладывать средства в зерновоз. Т.к. срок окупаемости вагона, учитывая сезонные колебания при перевозке зерна, будет равен сроку службы самого зерновоза (а может быть и больше). Поэтому мы не имеем всплеска приобретения собственных вагонов-зерновозов и, наверное, до изменения тарифной политики, до изменения принципа формирования тарифов, ожидать его не стоит", — отметил представитель "Укрзализныци".

Отвечая на вопрос, как отразится передача вагонов под управление ЦТЛ на стоимости предоставляемых вагонов, А. Мирошников отметил: "При передаче вагонов в ЦТЛ мы пойдем по пути формирования тарифов по принципу собственного вагона. Первое — мы уравняем инфраструктурные платежи для вагонов, которые будут управляться ЦТЛ, и вагонов, которые принадлежат приватным операторам, в части, касающейся перевозки груженого и порожнего вагонов. Мы надеемся, что нам все же разрешат дерегулировать эту вагонную составляющую, чтобы, во-первых, балансодержатель этого вагона мог зарабатывать столько денег, сколько необходимо для его содержания, а

также мог планировать свои инвестиции в обновление парка. Во-вторых — чтобы наши конкуренты, которые равняются на нас по ценам, также могли установить цену, достаточную для обновления парка".

Подытоживая вышесказанное, А. Мирошников сказал: "Мы надеемся, что это будет определенный катализатор на рынке, который позволит увеличить инвестиции именно в зерновозы именно для наполнения ими рынка до необходимого уровня, потому что сегодня заработать на собственном вагоне-зерновозе, по крайней мере экономически, невозможно. В настоящее время их приобретают лишь те компании, которые защищают свои экономические интересы и хотят иметь свой вагон всегда у себя. Но они не ставят целью зарабатывать на этом вагоне".

О зерновозах "Укрзализныци", которые "потерялись" в Казахстане

В ходе конференции А. Мирошникову был задан вопрос: "Чем можно пояснить тот факт, что при дефиците зерновозов в Казахстане находятся в аренде около 1,5 тыс. таких вагонов?" (Ранее о том, что "Укрзализныця" безрезультатно пытается вернуть эти зерновозы, неоднократно заявлял глава компании В. Балчун).

В этой связи А. Мирошников пояснил: "Во-первых, их значительно меньше, а во-вторых, эти вагоны сдавались в аренду под программу восстановления вагонов. Т.е., брались вагоны из нерабочего парка, арендатор инвестировал в ремонт и после ремонта он использовал их с учетом инвестированных средств, чтобы вернуть себе инвестиции и заработать на этом вагоне. Это те вагоны, которые были переданы до создания ПАО "Укрзализныця" в 2014 г. и ранее".

Также А. Мирошников выразил мнение, что "по сравнению с общим парком в 11 тыс. зерновозов, 1,5 тыс. — это незначительная часть".

Когда вернутся указанные вагоны из Казахстана и успели ли арендаторы "отбить" вложенные в вагоны деньги, он сказать затруднился.

Как сообщил Н. Горбачев, с учетом постоянного роста посевных площадей и урожайности в ближайшее время экспорт зерновых существенно вырастет (причем его объемы будут в 2 раза выше, чем озвучил ранее аналитик "ЦТС-Консалтинга" А. Исаев — **ред**.). "Я думаю, мы с вами увидим показатель экспорта в 60 млн т буквально через 2—3 года", — сказал он.

По расчетам Н. Горбачева, для перевозки указанного объема экспорта зерна и шрота (при работе 365 дней в году) потребуется 19,7 тыс. зерновозов (при расчете, что по ж/д будет перевозиться 79% всего объема зерновых, а перевозка по автодорогам сохранится на уровне 12,6 млн т).

***Примечание.** Поясняя, почему в своих расчетах он не закладывал рост объемов по реке, Н. Горбачев отметил, что исходил из того, что в настоящее время перевозку зерновых внутренним водным транспортом осуществляет "практически один экспортер, у которого есть и флот, и свои элеваторы ("НИБУЛОН" —* **ред**.*), и объемы перевозки по реке будут расти только в том случае, если они будут расти у этого экспортера". В противном случае прироста не будет.*

"Это те цифры, к которым мы можем прийти в ближайшие годы… И в этом случае, у нас будет дефицит более 5 тыс. вагонов (принимая во внимание, что "Укрзализныця" будет еще использовать привлеченные вагоны стран СНГ — **ред**.). При этом станет вопрос: где мы их возьмем?… Мы не сможем быстрыми темпами построить такое количество вагонов — даже если бы нашлись на это деньги и желание. Т.к. в настоящее время один вагоностроительный завод способен выпускать от 30—50 вагонов в месяц, — отметил докладчик. — Поэтому… нужно вкладывать деньги и в те же Крюковский и Днепродзержинский заводы, которые еще способны строить эти вагоны. Для того, чтобы они не рассыпались…. Автотранспортом мы все эти объемы не увезем".

Также он добавил: "С нашей стороны мы неоднократно предлагали "Укрзализныце" сделать (тарифную — **ред**.) разницу за использование частных и государственных вагонов: ввести ее хотя бы на 5 лет и сделать так, чтобы разница была не в 1 тыс. грн., а в 30%. В этом случае бизнес найдет возможности, деньги, поможет заводам, построит вагоны и благодаря льготному тарифу сможет их окупить".

➤ О ПЕРЕВОЗКАХ В КОНТЕЙНЕРАХ

В ходе конференции также были затронуты вопросы использования контейнеров для перевозки зерновых по морю и перспектив изменения соотношения отправок с/х продукции навалом и в контейнерах.

Как сообщил А. Исаев, специфика украинского экспорта — крупные партии. "А крупные партии — это все-таки навал — контейнерами 50 тыс. т не повезешь. И поскольку тренд идет к укрупнению продаж из Украины, то потенциальная ниша контейнерных перевозок сужается, — сказал эксперт. — С другой стороны, у нас все еще остаются мелкие партии — например, 5 тыс. т, которые могут везтись контейнерами, и они еще не охвачены".

А. Исаев отметил, что в настоящее время под Одессой осуществляется стаффировка, но это не очень распространенная услуга. "Я думаю, что и у стаффировщиков, и у тех, кто перевозит контейнерами, потенциал есть, но ниша сужается", — резюмировал эксперт.

В то же время, Н. Горбачев сообщил: "Если посмотреть, кто является основным покупателем зерна в Украине за последние 2 сезона, то у нас ничего особенно не меняется — это Евросоюз, Египет, Бангладеш, Израиль… Евросоюз, конечно, очень хороший рынок, и наше зерно туда пробивается, но появилась



все же тенденция, что наше зерно будет больше смотреть на Азию. К 2050 г. население нашей планеты вырастет до 9 млрд чел. и, наверняка, этот прирост обеспечит Азия. При таком росте населения потребление зерна в Азии увеличится очень существенно".

В этой связи эксперт отметил: "Если взять, например, Японию, которая импортирует 15 млн т кукурузы, так вот значительную часть она покупает в контейнерах. В контейнерах — это практически в розницу (у тебя гораздо больше покупателей — ты нагрузил 20 т, взял и отправил какому-то конкретному покупателю, у которого совсем небольшой завод по производству комбикормов, а компаний, которые способны заплатить несколько миллионов за большое судно, очень мало. Поэтому я думаю, что будущее — за контейнерными перевозками".

Со своей стороны, А. Мирошников сообщил, что ЦТС "Лиски", который специализируются на интермодальных перевозках, имеет парк контейнеров. "В настоящее время они ("Лиски" — **ред.**) строят под Одессой зерновой терминал, который будет… стаффировать контейнеры (т.е. перегружать зерно из вагонов и автомобилей в контейнеры и отправлять его в контейнерах). Уже сейчас эта технология работает — они загружают порядка 20 контейнеров сутки. Пока это приватные контейнеры или контейнеры морских линий, но в этом году "Лиски" приобретет свои контейнеры", — отметил он.

Как уточнил А. Мирошников, пока что логистика работы с собственными контейнерами "Лиски" будет построена т.о., что эти контейнеры будут использоваться для перевозки зерна внутри Украины (контейнер будет отправляться на станцию погрузки, грузиться зерном, приходить в порт, откуда зерно будет выгружаться на судно). "Так будет продолжаться, пока они не выстроят логистику на море, чтобы потом эти контейнеры вернуть. Потому что для таких узкоспециализированных контейнеров найти обратный груз сложно, и из-за этого львиная часть затрат придется именно на возврат контейнеров, — сказал представитель ЦТЛ. — Приватные же контейнеры, которые грузят "Лиски", отправляются через море на экспорт".

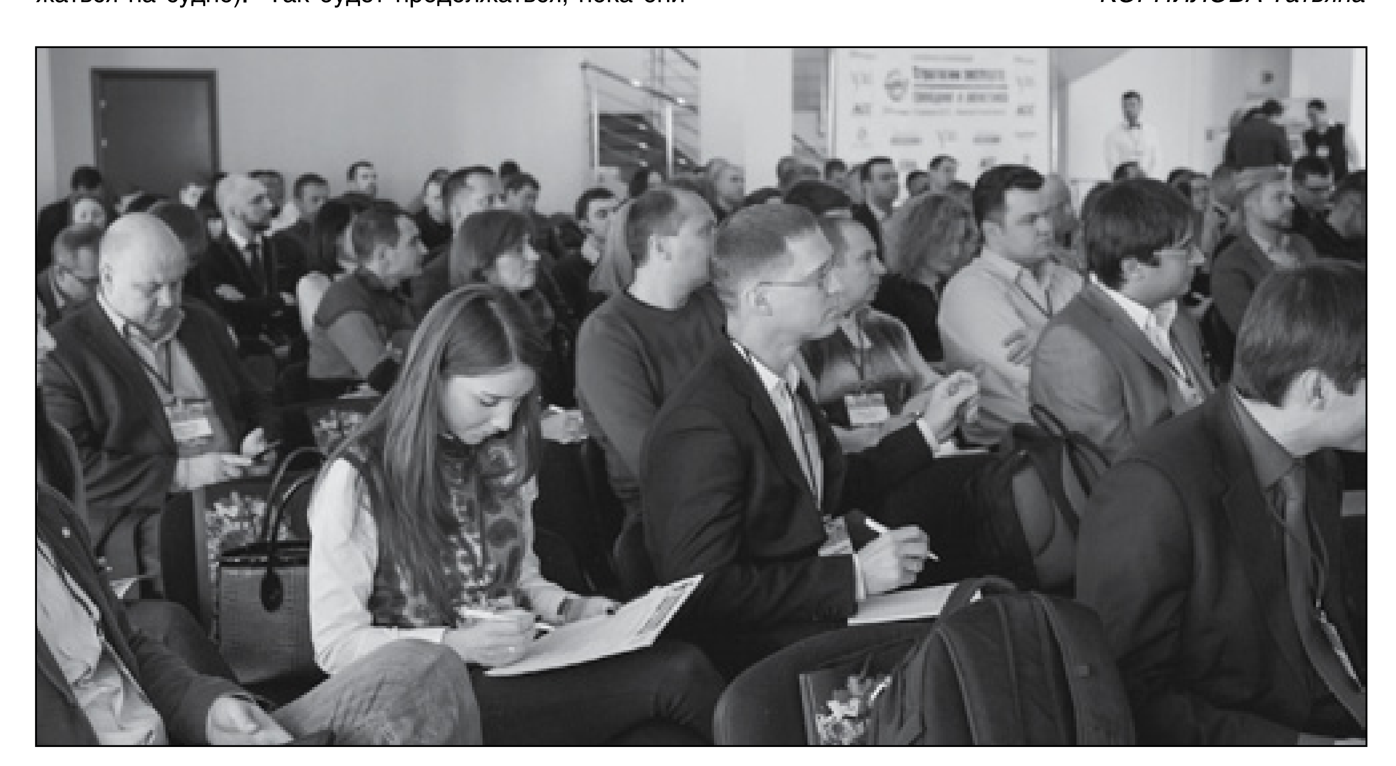
По словам А. Мирошникова, терминал строится в районе ст. Усатово Нерубайского сельсовета Беляевского р-на Одесской обл. Объект планируется ввести в эксплуатацию уже в 2017 г. Проектный грузооборот терминала — 1000 т/сутки (30 тыс. т/месяц).

Прибытие зерновых грузов на зерноперегрузочный комплекс будет осуществляться по ж/д и автотранспортом, а отправление грузов — автомобильным, железнодорожным транспортом и в 20/40-футовых контейнерах.

Комплекс объектов будет составлять: 12 силосов, которые обеспечат в целом одновременное хранение 15 тыс. т зерна, станция разгрузки вагонов, расположенная под навесом (мощность по разгрузке 1 вагона — 100 т/ч), станция разгрузки на один проезд, обеспечивающая разгрузку мощностью 100 т/ч, станция загрузки контейнеров мощностью 100 т/ч, станция загрузки вагонов, система автоматического взвешивания и учета прибывших и отправленных грузов, лаборатория качества зерна, зерносушилка.

Говоря о контейнерах, закупаемых "Лиски", А. Мирошников уточнил, что это — специализированные контейнеры, позволяющие грузить зерно через погрузочные люки, расположенные в крыше контейнера. Грузоподъемность контейнера — 30 т, вместимость контейнера — 33 куб м. В 2017 г. "Лиски" запустит в эксплуатацию 100 таких контейнеров.

КОРНИЛОВА Татьяна









АССОЦИАЦИЯ «УКРВНЕШТРАНС»

С 1992 года на службе обществу

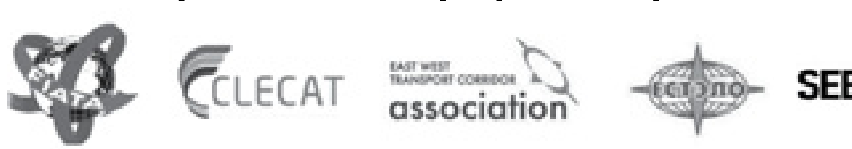
Наше видение: устойчивое развитие в соответствии с мировыми стандартами и стремление к обеспечению лидерства Участников Ассоциации на международном рынке транспортно-логистических услуг.

Наша миссия: постоянная координация хозяйственной деятельности Участников Ассоциации и улучшение их позиций на транспортно-логистическом рынке, а также содействие развитию и упрощению процедур международной торговли и логистики путем использования потенциала украинской транспортно-логистической системы, документов и форм ФИАТА, взаимодействия с ФИАТА, другими международными организациями, органами государственной власти и местного самоуправления Украины, заинтересованными участниками цепи поставок.

Наши цели:

- Защита общих интересов Участников Ассоциации в органах исполнительной власти и местного самоуправления Украины, отраслевых международных правительственных и неправительственных организациях.
- Влияние от имени сектора транспортно-логистических услуг на отраслевое действующее и будущее законодательство Украины.
- Создание условий для выхода Участников Ассоциации на международные рынки путем выполнения представительских функций в ФИАТА и других международных организациях.
- Интеграция Участников Ассоциации в единую национальную транспортно-логистическую систему.
- Системное совершенствование уровня профессиональной подготовки и образования персонала участников цепи поставки, в том числе в соответствии с минимальными стандартами ФИАТА:
  - «Профессиональная подготовка международных экспедиторов грузов (Диплом ФИАТА)»;
  - «Управление цепями поставок (Высший диплом ФИАТА)».
- Создание правовой основы и организационной структуры смешанных интермодальных/ мультимодальных перевозок в Украине, основываясь на возможностях практического применения документов и форм ФИАТА, а также документов МТП в области международной торговли и логистики.

Наше участие в международных организациях:



01042, Украина, г. Киев ул. П. Лумумбы, 4/6, к. А, оф. 301
тел./факс: +380 (44) 206 05 09
secretariat@atfl.org.ua
www.atfl.org.ua
www.facebook.com/ATFLOU
www.instagram.com/ukrvneshtrans/

Семь раз проверь, один — перевези

Международные перевозки грузов являются неотъемлемой и важной составляющей современной экономики.

Торговые сделки на международном уровне между сторонами из разных юрисдикций предоставляют участникам широкие бизнес-возможности, однако при этом несут в себе риски, многие из которых связаны с организацией международной перевозки грузов по таким контрактам. Условно риски в этой сфере можно разделить на коммерческие и транспортные, первые из которых, как правило, относятся к отношениям купли-продажи, а вторые — непосредственно к перевозке.

Кроме того, риски делятся на контролируемые — их можно заранее оценить и спрогнозировать, и такие, которые не поддаются контролю или возможность контроля которых незначительна. К последним принято относить обстоятельства форс-мажора.

Несомненно, опытные участники рынка заранее моделируют и оценивают риски, которые могут возникнуть в связи с конкретной перевозкой. Тем не менее, иногда сложно спрогнозировать события, возникающие в результате действий третьих лиц, которые непосредственно не вытекают из сути конкретной сделки или перевозки, но напрямую на нее влияют.

В настоящей статье, на примере конкретной ситуации из нашей практики, мы рассмотрим риск, который формально нельзя отнести к обстоятельствам форс-мажора, однако возможность контроля которого заинтересованной стороной существует только теоретически.

ОСОБЫЕ РИСКИ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПЕРЕВОЗКЕ ГРУЗОВ

Один из особых рисков международной перевозки вытекает из факта, что на отношения сторон распространяются правила и нормы нескольких юрисдикций. Это связано с тем, что правоотношения сторон имеют место на территории разных государств: как минимум, двух — страны отправителя и получателя груза, а также на территории стран, по которым проходит маршрут. Кроме того, в международной перевозке задействовано, как правило, множество сторон из разных стран: отправитель, получатель, заказчик, перевозчик, субперевозчик, экспедитор, субэкспедитор, страховщик, перестраховщик и т.д.

Самыми распространенными рисками, вытекающими из мультиюрисдикционных отношений сторон международной перевозки, являются риски, связанные с действиями лиц, которые не являются непосредственно сторонами договора перевозки или организации перевозки между исполнителем и заказчиком: власти конкретной страны, где проходит маршрут, или лица, привлеченные исполнителем к выполнению такой перевозки по отдельному договору.

Такие риски не всегда могут быть заранее просчитаны, особенно когда речь идет о действиях привлеченных исполнителем третьих лиц: перевозчиков, субэкспедиторов, агентов, перевалочных складов. Организаторы перевозки зачастую оказываются не готовыми к преодолению последствий этих рисков, не в последнюю очередь по причине стечения нескольких обстоятельств, в результате которых они возникли.

Поэтому участникам таких отношений необходимо четко сознавать, что в случае наступления нежелательных обстоятельств они могут столкнуться с необходимостью защиты своих нарушенных прав и законных интересов в другой юрисдикции.

Как показывает практика, защита прав, нарушенных в результате международной перевозки грузов, нередко является довольно сложной для реализации задачей с точки зрения правовых механизмов защиты.

Чтобы в буквальном смысле сдвинуть дело (транспортное средство, груз и т.п.) с места, требуются знания и понимание правовых систем нескольких государств, а также разработка комплексного подхода, необходимого для эффективной защиты.

Особенности способов защиты прав, нарушенных в связи с действиями привлеченных к международной перевозке лиц в другой стране, будут рассмотрены далее на конкретном примере из практики Interlegal.

ДОЛГ ПЛАТЕЖОМ КРАСЕН? ЕЩЕ РАЗ О ПРАВИЛАХ УДЕРЖАНИЯ ГРУЗА ПЕРЕВОЗЧИКОМ

В данном деле спорная ситуация возникла в процессе исполнения международной перевозки автомобильным транспортом.

Получив заказ своего клиента-грузовладельца, европейская компания — экспедитор привлекла украинского автоперевозчика для перевозки груза из Италии в одну из стран Средней Азии.

Маршрут пролегал через пять стран и по протяженности превышал 5 тыс. км. Особенность этой перевозке придавал специфический характер груза



— живые растения, условия, температурный режим и срок перевозки которых были четко определены в договоре перевозки между экспедитором и автоперевозчиком.

Приняв груз к перевозке и получив оплату за транспортные услуги, перевозчик приступил к исполнению договора.

Компания-перевозчик работала на рынке несколько лет и успела создать себе имидж довольно надежного партнера, что и повлияло на принятое экспедитором решение привлечь его к выполнению перевозки.

В целом, ничего не предвещало неприятных неожиданностей, и экспедитор, который в данной ситуации выступал заказчиком перевозки, уже готовился закрывать сделку. Однако скоро раздался первый тревожный звонок — автомобили перевозчика не прибыли в определенный срок в обусловленное место на маршруте в одной из европейских стран.

В этот момент Перевозчик заявил о наличии денежных требований к Экспедитору в сумме около EUR100000, оплата по которым была якобы просрочена Экспедитором. Перевозчик также объявил об удержании находящегося под его контролем груза в обеспечение этих требований с целью их погашения в скорейшие сроки.

Конвенция о договоре международной автомобильной перевозки грузов (Женева, 19.05.1956 г.), вступившая в силу для Украины 16.02.2007 г., не предусматривает возможность удержания груза перевозчиком и фактически не регулирует связанные с этим отношения, оставляя их правовую регламентацию законодательству страны, определенному договором перевозки либо выбранному с применением коллизионных норм.

Действующим законодательством Украины (часть 4 статьи 916 Гражданского кодекса Украины) предусмотрено право перевозчика удерживать груз для обеспечения внесения провозной платы. Аналогичное право морского перевозчика предоставлено статьей 163 Кодекса торгового мореплавания Украины.

Кроме того, в более общей форме право удержания кредитором вещи, подлежащей передаче должнику или третьему лицу, содержится в статьях 594—597 ГК Украины, из содержания которых усматривается основание для его возникновения — невыполнение должником в срок обязательства.

Однако, в рассматриваемых правоотношениях подлежало применению материальное право иного государства, согласованное сторонами договора перевозки. Кроме того, в соглашении о международной перевозке груза между сторонами было прямо определено, что груз не подлежит удержанию, что представляется вполне логичным, учитывая, что груз скоропортящийся.

Судя по всему, перевозчика не смутили эти "незначительные", по его мнению, обстоятельства, и он активно реализовывал свой план.

Не принял во внимание перевозчик и то обстоятельство, что по договору, на основании которого осуществлялась перевозка груза, нарушение денежного обязательства отсутствовало. Формальным основанием для удержания груза послужил факт наличия у Экспедитора задолженности по иному денежному обязательству, в котором перевозчику право требования было уступлено третьим лицом. Это обстоятельство само по себе является весьма сомнительным основанием для удержания груза, в том числе и по украинскому праву. Высший хозяйственный суд Украины сформулировал позицию при рассмотрении аналогичного дела: он прямо указал, что право кредитора удерживать вещь имеет ограничительное толкование — перевозчик имеет право удерживать груз при выполнении перевозки только по договору, на основании которого возникла задолженность.

В нарушение установленного в деловой практике и применимом законодательстве порядка разрешения споров Перевозчик не обратился к Экспедитору с уведомлением как о приобретении права требования, так и о наличии у него намерения удержать груз, поставив последнего перед фактом и практически лишив его возможности предпринять действия, направленные на недопущение или минимизацию возможных убытков.

Более того, после юридического анализа ситуации оказалось, что срок исковой давности по денежному обязательству, по которому за Экспедитором якобы числилась задолженность, истек — как по материальному праву Украины, так и по праву, регулирующему договор. Причем размер стоимости незаконно удерживаемого груза в несколько раз превышал размер требований Перевозчика, переуступленных ему третьим лицом.

Очевидно, понимая отсутствие правовых оснований для реализации своих намерений получить от Экспедитора денежные средства по переуступленному обязательству, для "усиления" своей переговорной позиции и добавления ей "убедительности" Перевозчик спланировал описанную выше ситуацию.

Далее события развивались по еще более запутанному сценарию. Все это время точное место хранения груза держалось Перевозчиком в секрете от Экспедитора, известна была только страна местонахождения. Привлечение властей для изъятия из незаконного удержания груза значительно затруднялось этим фактом. Сроки доставки груза получателю истекали, а стороны так и не вышли на урегулирование — Экспедитор не готов был платить по просроченным долгам перед другими лицами, а Перевозчик хотел вернуть свои деньги, потраченные на их выкуп.

После принятия комплекса правовых мер, включая переговоры, претензионную работу, активное участие местных адвокатов, подачу заявления о возбуждении уголовного дела в Украине и в стране нахождения груза, удалось установить местонахождение груза, организовать его осмотр, оценить возможность доставки получателю и оказать необходимое давление на Перевозчика.

Активные действия в комплексе принесли свои плоды, и дело сдвинулось с мертвой точки — стороны

сели за стол переговоров. К сожалению, к моменту, когда стороны достигли определенного консенсуса, сроки доставки груза окончательно истекли.

В итоге — груз безвозвратно погиб, Экспедитор получил претензию от своего заказчика, а Перевозчик — целый ворох проблем. Не считая необходимости утилизации груза в чужой стране, Перевозчик получил иск от Экспедитора в связи с неисполнением договора перевозки по месту рассмотрения споров, указанному в договоре. Кроме того, по заявлению Экспедитора против руководителя компании Перевозчика возбуждено уголовное дело в связи с незаконными действиями по удержанию груза.

Выводы

Описанная ситуация представляет собой только один из возможных вариантов непредвиденного развития событий в процессе исполнения договора международной перевозки грузов. Определенную роль в ее возникновении сыграли, в том числе, и недочеты со стороны экспедитора, которые были допущены ранее в иных правовых отношениях.

Очевидно, что своевременный анализ денежных обязательств в отношении контрагентов из другой страны, необходимые консультации по возможным правовым последствиям и рискам, принятие мер по возможному урегулированию помогли бы значительно минимизировать или даже нивелировать риски этой конкретной перевозки.

Сторонам, вовлеченным в международную перевозку, стоит помнить, что осложнения, связанные с применением международного частного права и коллизионных норм, бывают очень значительными. В этих случаях конструктивное урегулирование спорных отношений путем переговоров гораздо эффективнее, чем передача спора на рассмотрение в суд или арбитраж.

Кроме того, особенно в случаях перевозки скоропортящегося груза, нужно осознавать, что чем раньше начать предпринимать меры, направленные на защиту нарушенных или оспариваемых прав, тем больше шансов на успех.

Разумеется, договор перевозки широко используется и представляет собой хорошо исследованную схему организации отношений транспортировки грузов, в том числе международной. Тем не менее, каждый казус имеет свою специфику, так что в любом случае необходимо внимательно проанализировать все детали организации транспортного процесса. Определенное значение имеет выбор и согласование между сторонами договора применимого материального и процессуального права. А при возникновении непредвиденных ситуаций важно умение принимать своевременные решения, иногда не только формальные, но и оперативные.

ГОРОВАЯ Карина, старший юрист
Interlegal, Международная юридическая служба,
СЕЛИВАНОВ Михаил, юрист
Interlegal, Международная юридическая служба

Заседание МРГ: "Мы не гонимся за процентами"

26.01.2017 г. в Киеве прошло заседание Межведомственной рабочей группы по упрощению процедур международной торговли и логистики в Украине.



Принимавший участие в заседании региональный советник ЕЭК ООН по торговле Марио Апостолов рассказал о системе "единого окна" как одном из важных мероприятий упрощения процедур торговли в контексте Соглашения ВТО об упрощении процедур торговли. В связи с этим он обратился к истокам возникновения Информационной системы портового сообщества (ИСПС), а также создания Межведомственной рабочей группы по упрощению процедур международной торговли и логистики в Украине. "С самого начала нашего сотрудничества с Украиной в этом формате, еще с 2010 г., существовала идея начать с пилотного проекта по Информационному портовому сообществу в Одессе, посмотреть, как будет происходить этот процесс. Это было необходимо для того, чтобы в будущем перейти к более широкому проекту "Морское транспортное "единое окно". Идея была в том, чтобы первый раз, совместно с госорганами, с украинской таможней рассмотреть вопрос создания национального "единого окна"… С самого начала, когда была начата работа по Информационному портовому сообществу, была создана эта рабочая группа для обсуждения возникающих вопросов, связанных с инструментами по упрощению процедур торговли. Была идея помочь Украине в создании Дорожной карты по упрощению процедур торговли, но эта работа пока не закончена", — отметил М. Апостолов.

Также он сообщил об итогах проведения международного семинара "Создание национального "единого окна" и гармонизация данных в Украине в соответствии с международными стандартами и нормами ЕС", который прошел в Ирпене 20—21.10.2016 г. По его словам, одна из идей семинара — показать три проекта по "единому окну". Более того, М. Апостолов напомнил и о шагах реализации ИСПС — проведение анализа и оптимизации схем бизнес-процессов в морских пунктах пропуска, составление матрицы всех цепочек оформления грузов и судов, а также определение этапов внедрения ИСПС.

Кроме того, М. Апостолов сообщил о рекомендациях семинара по "единому окну" и гармонизации данных, который прошел в Ирпене. По его данным, необходимо развивать проектный подход к построению национального регулятивного "единого окна" в Украине.





"Построение такого национального регулятивного "единого окна" необходимо осуществлять на проектном подходе. Необходим проект, дабы определить, какие в нем участвуют ведомства, какие участники из бизнеса, какие их роли и обязательства, какие этапы осуществления проекта. Необходимо также составить концепцию и архитектуру национального "единого окна", создавать организационные основы (рабочие группы). Необходимо проанализировать бизнес-процессы и указать, как их нужно изменить, чтобы они подходили к работе "единого окна". Также необходимо знать, как подключать существующие системы, как создавать благоприятное законодательное поле. К слову, Межведомственная рабочая группа уже предлагает модель работы в этом аспекте", — уточнил М. Апостолов, отметив, что еще одним аспектом работы является финансирование национального "единого окна".

В рекомендации также включены такие позиции, как достижение синергии между существующими проектами, назначение лидирующего и исполнительного ведомства, определение понятия регулятивного "единого окна" в Украине, включение в план выполнения Соглашения по УПТ, подготовка плана по созданию национального регулятивного "единого окна" в Украине, составление списка этапов и мероприятий работы, разработка плана финансирования проекта и стандартизация с гармонизацией данных. Далеко не последний по значимости пункт рекомендаций — анализ и, где это необходимо, изменение существующего законодательства.

Директор Департамента доступа к рынкам и взаимодействия с ВТО Минэкономразвития Вячеслав Цымбал рассказал о проделанной работе в сфере упрощения процедур торговли. По его словам, Минэкономразвития разделяет эту работу на два сектора — создание Национального комитета по упрощению процедур торговли и план имплементации Соглашения ВТО об упрощении процедур торговли.

Что касается первого, то В. Цымбал сообщил, что ведомство фактически еще не оформило "акт законодательства, который создает Национальный комитет". Чиновник объяснил это тем, что документ "завис" в связи с бюрократическими процедурами, касающимися подготовки и согласования постановления КМУ о создании Совета по международной торговле.

"Мы считаем, что при некоторых обстоятельствах, объединение сил в направлении внешнеэкономической деятельности, в том числе и реализация наших обязательств в рамках ВТО, будут под эгидой Совета по международной торговле. В него будут входить "кластеры, в том числе Национальный комитет по упрощению процедур торговли. На этом этапе у нас есть согласования почти от всех министерств, остается определить персональный состав Совета по международной торговле, а этот процесс затянулся. Мы надеемся, что в следующем месяце мы сможем внести документ в КМУ", — отметил В. Цымбал.



Говоря о плане имплементации Соглашения ВТО об упрощении процедур торговли, он отметил, что на сегодняшний день в Минэкономразвития (МЭРТ) разработан план имплементации.

"Этот план достаточно детальный, в том числе он предусматривает создание "единого окна". По нашим расчетам, как только будет сформирован Совет по международной торговле, мы будем в состоянии подать этот план на утверждение КМУ. Подготовке плана способствовали техпомощь со стороны USAID (надеемся и на дальнейшее сотрудничество с ними), выводы ЕЭК ООН, непосредственно М. Апостолова, которые дали нам возможность наполнить план мероприятий практическими пунктами", — рассказал чиновник.

Относительно вопроса обязательств в рамках определения категорий "A", "B" и "C" в рамках Соглашения, то, по словам В. Цымбала, Украина определила категории, которые на сегодняшний день нотифицированы в рамках ВТО (категория "A").

"Сейчас мы определили категории "B" и "C". Конечно, мы зависим от решения наших коллег из ГФСУ относительно определения, когда именно мы сможем имплементировать ту или иную часть по категориям "B" и "C", потому что мониторить исполнение этих соглашений, как и других в рамках ВТО, будут все страны-члены организации. Не зря такое внимание уделяется таможенному оформлению, особенно когда Украина все время должна докладывать по таможенной оценке. Думаю, что к нам будет такое же тщательное внимание относительно имплементации Соглашения", — заявил В. Цымбал.

Справка. *Итоговый отчет по оценке готовности Украины к имплементации дальнейших обязательств, вытекающих из Соглашения ВТО по упрощению процедур торговли, был представлен 2.10.2015 г. В отчете было определено состояние готовности Украины к реализации мер, указанных в Соглашении по упрощению процедур торговли. В отчете указывалось, что некоторые меры, нотифицированные как "A", не готовы, также*

были сделаны рекомендации по категоризации мер "В" и "С". Полученные выводы были представлены украинскому правительству для использования в нескольких целях. Первая — при подготовке ратификации относительно готовности реализации мер, вторая — использование выводов при разработке Национальной стратегии упрощения процедур торговли, работа над которой началась еще в начале 2014 г.

На вопрос, кто занимается формированием состава Национального комитета по упрощению процедур торговли, В. Цымбал ответил, что Департамент доступа к рынкам и взаимодействия с ВТО Минэкономразвития.

При этом М. Апосотолов напомнил, что уже 108 стран, в том числе и Украина. ратифицировали Соглашение об упрощении процедур торговли. "Остаются еще две страны, и, возможно, уже через неделю Соглашение вступит в силу. Это закономерный вопрос — что происходит с Национальным Комитетом по упрощению процедур торговли? Его необходимо создать к моменту вступления Соглашения в силу", — отметил М. Апостолов.

Генеральный директор ООО "ППЛ 33-35" Александр Федоров отметил, что, хоть правительство и не обязано отчитываться перед Межведомственной рабочей группой о проделанной работе в рамках Соглашения, но некоторую информацию все же следует озвучить.



"Это хорошо, что мы услышали, что материалы исследования были приняты во внимание и использованы в работе, но меня как одного из авторов этого исследования интересует вопрос. Исследование создавалось на основании опроса представителей госорганов, правительственных органов, контролирующих органов и представителей бизнеса. Было множество семинаров с пояснениями и разъяснениями из ВТО, ЮНКТАД о методологии заполнения и нотификации. 1.08.2014 г. Украина сделала нотификацию по категории "А" по тому перечню, который имеется на сегодняшний день. Итак, было бы интересно узнать о первых шагах, которые были предприняты по выполнению рекомендаций подтянуть те пункты, которые были нотифицированы как "А", но после исследований и представители государства, и представители бизнеса пришли к тому, что эти пункты не совсем "А", а скорее "В" или в некоторых случаях даже "С". Насколько то, что задекларировано как "А", которое было нотифицировано в августе 2014 г., на сегодня соответствует этой категории?", — спросил А. Федоров.

Отвечая, В. Цымбал сообщил: "Есть разные мнения по поводу готовности и неготовности к выполнению этих обязательств, но каждое обязательство может быть выполнено… Если мы сталкиваемся с какими-то сложностями, мы будем обсуждать их со своими партнерами. Что касается учитывания или изменения по категории "А", то нет, мы не будем их менять, мы не должны их менять, а просто необходимо учесть те предложения, которые поступили от бизнеса и которые выявлены на основании исследования. Это нужно, чтобы и МЭРТ, и ГФСУ обратили на эти вопросы более пристальное внимание", — сказал В. Цимбал.

Также Межведомственная рабочая группа по упрощению процедур международной торговли и логистики в Украине рассмотрела вопрос использования ИСПС как электронной платформы для повышения эффективности и конкурентоспособности морской отрасли Украины.

Замгендиректора "ППЛ 33-35" Алексей Орлов рассказал об итогах работы ИСПС: "На сегодняшний день к системе подключились 26 контролирующих госорганов, в том числе 4 правоохранительных органа, 1034 субъекта хозяйствования, которые работают в портах, — это морские агенты, портовые операторы, экспедиторские организации, грузовладельцы, авто- и ж/д перевозчики".



Он уточнил, что некоторые субъекты хозяйствования, экспедиторы, грузовладельцы могут подавать документы на бумажных носителях при любых обстоятельствах, если они выберут себе такой способ документооборота.

"Например, есть обстоятельства, которые не позволяют субъекту подать документы в электронном виде, какая-то аварийная ситуация, соответственно, субъект может подать документы в бумажном виде. Таких субъектов в 2016 г. было 0,1% от общего количества субъектов хозяйствования", — уточнил А. Орлов.

Президент Ассоциации "УКРВНЕШТРАНС", заместитель председателя Межведомственной рабочей группы по упрощению процедур международной торговли и логистики в Украине Олег Платонов рассказал о барьерах на пути к созданию Логистического комитета.



***Справка.** Первое заседание рабочей группы по вопросам логистики — Логистического комитета при КМУ состоялось 30.01.2017 г. под председательством вице-премьер-министра Владимира Кистиона.*

"Если говорить о барьерах, то это те вопросы, которыми занимается наша МРГ уже 7 лет. Один из инструментов, который был внедрен, — это ИСПС. Она продемонстрировала тот факт, что оформление транспортных документов и наблюдение за процессами оформления с помощью системы можно сделать безопасным и фиксируемым. Эта система полезна также органам, которые противодействуют коррупционным проявлениям", — сообщил О. Платонов.



По словам президента Ассоциации "УКРВНЕШТРАНС", в Мининфраструктуры неоднократно поднимали вопрос, как сделать Украину привлекательной для транзита и логистических решений. Он уточнил, что со стороны контролирующих органов необходимо понять, какие функции необходимо усовершенствовать.

Кроме того, заместитель председателя АМПУ по логистике Вячеслав Вороной в ходе заседания Межведомственной рабочей группы по упрощению процедур международной торговли и логистики в Украине сообщил, что в морских портах необходимо оптимизировать логистику по обработке паромов.

Он напомнил, что еще в 2015 г. АМПУ констатировала рост перевозок грузов паромами по Новому "Шелковому пути" из-за того, что РФ ввела ограничения на перемещение грузов по собственной территории.

"В 2016 г. в АМПУ был почти двукратный рост грузоперевозок по сравнению с 2015 г., в 2017 г. динамика роста продолжается — +40% по паромам. Однако сейчас на линии действует 4 парома, АМПУ надеется, что "Укрзализныця" закончит ремонт и введет в эксплуатацию в т.г. еще 2 парома. В итоге получится 6 паромов на 2 причала. В связи с этим крайне важным становится вопрос оптимизации логистики по обработке паромов, и малейшая задержка судна после постановки к причалу вызывает сбои во всем графике линейного судоходства", — рассказал В. Вороной.

Он уточнил, что АМПУ проанализировала технологическую схему обработки паромов, выяснила "узкие места" и в ИСПС АМПУ внедрила модуль, который позволяет заранее получить от агента всю информацию после выхода судна из Грузии, таможне провести контроль и "Укрзализныце" заранее сформировать выгрузку паромов.

"Ранее на это уходило от 2 часов ожидания. Теперь это экономия в 2 часа… В самое ближайшее время этот модуль будет запущен", — отметил В. Вороной.

Кроме того, он заявил, что АМПУ доработала журнал учета контейнеров и вскоре будет внедрен соответствующий модуль в ИСПС.

"В первую очередь мы значительно доработали журнал учета контейнеров, в целом он на 99% способен заменить программу "Журнал Красный контейнер", который сейчас ведется Одесской таможней и ничем не регламентирован. В связи с этим есть предложение дать поручение Одесской таможне подготовить техзадание для доработки соответствующего модуля в ИСПС, чтобы полностью заменить старую систему…", — сообщил В. Вороной.



Также он напомнил, что ранее был отработан механизм подачи всех документов для оформления прихода и отхода судна в электронном виде. По словам В. Вороного, АМПУ значительно расширила данную технологию.

"Были добавлены оформление отхода судна, оформление капитании порта, также добавили подготовку дисбурсментских счетов (счет, отражающий все расходы по обслуживанию судна за время пребывания его в порту захода и отправляемый после отхода судна морским агентом судовладельцу с приложением оправдательных документов — **ред.**) по счетным центрам, заявки на буксирное обеспечение, на лоцманскую проводку и т.д. Все процессы, связанные с оформлением прихода и отхода судна, были расширены. Так, на основании этой технологической схемы было подготовлено техническое задание, реализованы соответствующие модули в ИСПС и сейчас планируется запустить пилотный проект для тестирования этой системы в одном из портов", — рассказал В. Вороной.

Что касается проблем, то В. Вороной сообщил, что АМПУ уже 2 года работает над технологической схемой приема и отправки экспортных грузов, имея в виду прием грузов железной дорогой и их отправку морем. "Данная технологическая схема полностью согласована со всеми участниками, получена последняя редакция от "Укрзализныци",

она была направлена в ГФСУ и ждем рассмотрения и согласования этой технологической схемы", — отметил В. Вороной.

Еще один момент — реализация поправок к Конвенции по облегчению международного морского судоходства, которая была принята в 2016 г.

"Данной Конвенцией вносятся существенные изменения, которые касаются пограничной службы, фискальной службы, АМПУ и других ведомств, которые принимают участие в обработке грузов. Украина — член Международной морской организации (IMO) — обязана выполнять все конвенции и поправки в документах IMO. В следующем году мы ожидаем аудит, который будет проводить IMO, и если мы неудачно пройдем этот аудит, Украина будет занесена в черный список, что повлечет за собой отсутствие страховок или значительное увеличение стоимости страховок для всех судов, которые заходят в Украину. Это, в свою очередь, повлечет значительное увеличение стоимости экспортируемой продукции, и это не говоря об имиджевых потерях Украины как члена IMO", — сообщил В. Вороной.

В. Вороной также выразил озабоченность относительно роста процента посещений судов таможенными службами, несмотря на результаты проведения анализа рисков, а также о дублировании отдельных функций контролирующих органов, в частности, в части санитарно-эпидемиологического контроля судов.

"В 2015—2016 гг. была проделана серьезная работа по дерегуляции, были отменены так называемые комиссии на судах и был применен принцип похода на суда контролирующих органов по принципу анализа рисков, а не на все суда подряд. Сейчас внимание общественности и КМУ… к данной проблеме утихло в связи с тем, что средний показатель по посещению судов был до 5% фактически по всем службам (по некоторым — максимум до 10%). Спустя определенное время мы наблюдаем негативную тенденцию относительно увеличения процента посещения судов. Таможенными службами в некоторых портах посещение достигает до 100%. Опять мы имеем практику похода на все суда, с анализом риска или без анализа риска", — отметил В. Вороной.

Кроме того, он сообщил, что существует дублирование определенных функций в части санитарно-эпидемиологического контроля судов.

"У нас на сегодняшний день существует два органа, которые осуществляют этот контроль", — заявил заместитель председателя АМПУ по логистике.

Начальник главного управления Государственной санитарно-эпидемиологической службы на водном транспорте Украины Николай Голубятников в ответ на выступление В. Вороного предоставил разъяснения относительно законодательной основы для проведения государственного санитарно-эпидемиологического и фитосанитарного надзора/контроля с учетом Положения о Государственной службе Украины по вопросам безопасности пищевых продуктов и защиты потребителей, утвержденного постановлением КМУ от 2.09.2015 г. № 667 и Правил санитарной охраны территории Украины, утвержденных постановлением КМУ от 22.08.2011 г. № 893.

"По состоянию на сейчас на границе работает один орган — это Министерство здравоохранения, которое работает на основании одного документа — Международные медико-санитарные правила (ММСП), никого другого на границе на линии недопущения международного распространения заболеваний нет… Постановление КМУ от 2.09.2015 г. № 667 о новой системе Государственной службы Украины по вопросам безопасности пищевых продуктов и защиты потребителей предусматривает, что они осуществляют согласно Закону государственный ветеринарно-санитарный контроль, государственный надзор за соблюдением санитарного законодательства здоровья и благополучия животных, применением санитарных и фитосанитарных мер и других мероприятий в пределах компетенции, но пределы компетенции Держпродспоживслужба не определила", — рассказал Н. Голубятников.



По его словам, согласно ММСП, инспекция — это изучение документов для принятия ответных мер.

"Мы сегодня работаем в едином правовом поле, во всех портах Украины… Если есть риск, то мы обязательно досматриваем судно, и мы не будем гнаться за процентами… За последние 5 лет на пассажирских судах зафиксировали 333 случая вирусной инфекции: норовирус и ротовирус", — отметил Н. Голубятников.

РОСЛИК Инна



Реформа, без которой Украина не станет конкурентоспособной ...но которая еще не нашла отображение в "Стратегии-2020"

ПРЕДИСЛОВИЕ

Украина выбрала европейский путь развития — путь к достойной жизни граждан. Но, если мы хотим жить как в Европе, нам необходимо научиться работать так же, как это делают европейцы. Выбрав европейский путь, мы обречены на овладение их ценностями, общей и деловой культурой, на совершенствование наших компаний, в том числе с применением их лучших деловых практик. И чем быстрее мы сможем это понять и сделать, тем больше будет шансов на сохранение Украины и превращение ее в развитую страну. В том числе способную достойно и эффективно защищать свою независимость и целостность.

Справедливо утверждая, что в Украине должны действовать европейские социальные стандарты, представители публичного сектора не могут объяснить — каким образом они предполагают этого достичь. В стране даже не ведутся дискуссии о том, как кардинально повысить эффективность отечественных деловых структур, прежде всего предпринимательских, чтобы приблизить их к мировому уровню. И возникают вопросы: а кто же будет "производить" для Украины деньги, которых не хватает, создавать в необходимых объемах добавленную стоимость, формировать валовой национальный доход на уровне развитых европейских стран, которые породили эти самые европейские социальные стандарты? И что необходимо сделать, чтобы Украина сама стала способной "производить" деньги в достаточном количестве, как это делают развитые страны Европы?

СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ И НЕОБХОДИМОСТЬ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЙ

Чтобы лучше понять, что происходит, еще раз посмотрим на некоторые цифры. Украина отстает от европейских стран по такому показателю, как валовой национальный доход (ВНД) на душу населения, от 10 до 25 раз! А этот показатель по своей сути является КПД всей нашей экономики. И одновременно он характеризует качество управления государством в целом. Этот показатель, который является базой для формирования бюджета Украины, в большой степени зависит от того, как работают отечественные производители. Они относительно мировых лидеров имеют производительность ниже — до 10 раз, дефектность выше — до 1000 раз и себестоимость выше — в разы. Одной из главных причин является низкое деловое совершенство большинства отечественных организаций, несовершенство их систем менеджмента. Согласно принятой в мире 1000-балльной шкале делового совершенства украинские предприятия отстают от массы компаний европейских стран от 2 до 3 раз, а от компаний-лидеров — от 3 до 5 раз. Отсюда возникает необходимость обеспечения кардинального совершенствования украинского предпринимательства.

Вместе с тем совершенствование необходимо не только бизнесу, но и публичному сектору, в частности учреждениям исполнительной власти для улучшения их функционирования.

СТРАТЕГИЯ РЕФОРМ-2020: ЧЕГО ЕЙ НЕ ХВАТАЕТ

Для успешного вхождения в европейское пространство Украина должна существенно измениться. С этой целью в стране сформирована Стратегия развития до 2020 г., которая предусматривает осуществление около 60 реформ, первоочередными из которых являются: обновление власти, судебная реформа, антикоррупционная реформа, децентрализация и реформа государственного управления, дерегуляция и развитие предпринимательства, реформа правоохранительной системы, реформа системы национальной безопасности и обороны, реформа системы здравоохранения, реформа налоговой системы.

Однако намеченные реформы ориентированы преимущественно на улучшение политического, социального и делового климата. Безусловно, это важно



для улучшения условий жизни граждан и ведения бизнеса. Но достаточно ли, чтобы без целенаправленного совершенствования деятельности во всех звеньях деловой сферы существенно увеличить "производство" денег, чтобы их стало достаточно для Украины? Отсутствие интеграции реформ может существенно снизить их эффективность. Ведь реформы существуют как совокупность отдельных компонентов. Что здесь может выполнить роль "цемента" и объединить отдельные реформы в целостную комплексную программу по совершенствованию отечественной экономики? На наш взгляд — это может быть деятельность по совершенствованию непосредственно предприятий, организаций и учреждений.

Кто в Украине может существенно увеличить количество денег, чтобы не пришлось в который раз просить помощь за границей? Этот вопрос является едва ли не самым актуальным. И не он ли должен быть в центре внимания при формировании реформ, которые должна выполнить Украина?

Для превращения Украины в процветающую страну необходимо, чтобы отечественные предприятия стали такими же, как европейские. Поэтому одной из главных реформ в Украине должна стать реформа, направленная на изменение деловой культуры и совершенство украинских предприятий, организаций и учреждений.

ЗАБЛУЖДЕНИЯ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ

Одной из главных проблем Украины является "слабый" менеджмент практически во всех ее звеньях (политическом, экономическом, военном, социальном) и на всех уровнях управления. Если говорить образно, то отечественные системы менеджмента застыли на "аналоговом" уровне, в то время как в развитых странах они соответствуют "цифровым" стандартам. Это является следствием отсутствия системной и активной государственной политики в этой сфере. А одновременно — одной из ключевых причин хронической нехватки денег, в частности на выполнение социальных программ. Что же Украине мешает развернуть массовое движение за деловое совершенство?

В нашей стране конкурентоспособность предприятий и экономики связывают преимущественно с безопасностью и качеством продукции и, соответственно, большие надежды возлагают на стандартизацию, метрологию, техническое регулирование и защиту прав потребителей. При этом усовершенствованию организаций внимание уделяется лишь эпизодически, формально и то преимущественно на базе стандартов. Не буду давать оценку эффективности этой работы, отмечу только, что для приемлемой конкурентоспособности украинских компаний и отечественной экономики того, что делается, явно недостаточно. Основная причина такой ситуации в том, что решение проблем совершенствования — весьма специфических и сугубо добровольных — "взяли на себя" регулирующие органы, которым эта функция несвойственна и чужеродна. Этим можно объяснить и то, что до сих пор подменяется целый ряд понятий.

Так, стандарт преподносится обществу как идеал, соответствие которому обеспечивает конкурентоспособность компании. В то время как стандарт — это лишь компромисс между сильными и слабыми сторонами. В условиях перенасыщенного рынка соответствие стандарту не гарантирует конкурентоспособности. В развитых странах конкурентная борьба давно уже ведется на уровне, превышающем нормы стандартов. Техническое регулирование преподносится как эффективное средство повышения конкурентоспособности, в то время как к конкурентоспособности оно вообще не имеет отношения: ниже установленного уровня — нарушение закона, выше — это уже не техническое регулирование. Государственный контроль и надзор важны для защиты от опасной продукции. Однако одно только их усиление не гарантирует улучшения ситуации с безопасностью и качеством, а при определенных обстоятельствах может оказывать негативное воздействие на конкурентоспособность предприятий.

Безопасность и качество продукции, безусловно, имеют первостепенное значение. Но заниматься выявлением и устранением дефектов продукции — это затратное и малоэффективное дело. Низкое качество продукции — это уже следствие, а основное внимание нужно уделять анализу и предупреждению причин, которые относятся к деловому совершенству. С другой стороны, кроме качества продукции еще есть и ее себестоимость. И выпускать продукцию приемлемого качества недостаточно, чтобы компания имела долговременный стабильный успех. Кроме того, не менее важными показателями являются цена, сервисное обслуживание, обязательства компании в отношениях с потребителями и т.д. Поэтому в мире уже давно основной акцент делают не на продукцию, а на организации, производящие продукцию. Специалисты говорят: "Если курица здоровая, то и все яйца у нее надлежащего качества". Совершенство организации — это наиболее эффективное и перспективное вложение ресурсов. Но, к сожалению, на сегодня в Украине даже банальных систем управления качеством по ISO 9001 в пересчете на 1000 жителей меньше, чем в Китае в 3,5 раза, а по сравнению с Италией — почти в 40 раз! При этом, по экспертной оценке, только незначительная часть систем, сертифицированных в Украине, реально работают. Также нужно помнить, что совершенство компании — это не только система менеджмента качества, но и многое другое.

Из-за неадекватного понимания сути совершенствования систем менеджмента, а также и самих стандартов, в Украине эту деятельность выполняют, как правило, формально, имитируя процессы совершенствования. В результате реальная эффективность предприятий не повышается, а в обществе формируется устойчивое негативное отношение к стандартам на целевые системы менеджмента и к

системам менеджмента в целом. К числу распространенных заблуждений можно отнести также надежду, как на панацею от всех бед, на отдельные крупные технические проекты, технологическое перевооружение предприятий, инновации и инвестиции, кластеры, всевозможные организационные преобразования и т.п. без одновременного кардинального совершенствования организаций.

ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ РЕГУЛЯТОРНОЙ ПОЛИТИКИ

Большие надежды в Украине возлагают на дерегуляцию в сфере предпринимательства. Но дерегуляция сама по себе тоже не способна обеспечить конкурентоспособность на рынках ЕС для большинства украинских предприятий. Зарегулированность и коррупция действительно существенно снизили и без того невысокую "номинальную" конкурентоспособность украинских предприятий (конкурентоспособность, которую могло обеспечить их "совершенство" при удовлетворительных условиях ведения бизнеса). И поэтому победа над коррупцией и отмена искусственных преград, безусловно, позволят предприятиям повысить реальную конкурентоспособность, но не выше уровня, который обеспечивается их деловым совершенством. Однако, учитывая, что уровень совершенства большинства отечественных предприятий существенно ниже, чем у большинства компаний европейских стран, можно утверждать, что Украина еще не станет равноправным игроком на европейских рынках.

Следует понимать, что главной целью дерегуляции является не сама дерегуляция, а развитие конкурентоспособной экономики. Согласно Положению, департамент Государственной регуляторной политики и развития предпринимательства Минэкономразвития "обеспечивает формирование государственной политики по вопросам развития предпринимательства, государственной регуляторной политики, лицензирования, разрешительной системы, надзора в сфере хозяйственной деятельности". То есть, развитие конкурентоспособного предпринимательства поставлено на первое место как свидетельство того, что это является главной целью деятельности департамента. Но, несмотря на это, в названии департамента на первом месте указано "регуляторной политики". Видимо это и привело к тому, что департамент де-факто сконцентрировал свое внимание преимущественно на вопросах дерегуляции. Аналогичная ситуация сложилась с Государственной службой Украины по вопросам регуляторной политики и развития предпринимательства. То же самое можно сказать и о реформе в сфере дерегуляции и развития предпринимательства.

НЕСОВЕРШЕНСТВО ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ КАЧЕСТВА

Развитию несовершенных организаций способствует несовершенная Концепция государственной политики в сфере управления качеством, которая была утверждена КМУ еще в 2002 г. Объектом политики здесь определено не "качество продукции", а "управление качеством". Это сузило ориентацию в части обеспечения качества продукции — за пределами политики оказались: нормирование качества продукции, ее метрологическое обеспечение, техническое регулирование, рыночный надзор, защита прав потребителей и т.д. С другой стороны — под "управление качеством продукции" подвели другие целевые системы менеджмента, которые не имеют отношения к качеству продукции (экологический менеджмент, менеджмент профессиональной безопасности и т.д.), но на которые приняты международные стандарты. При этом системы менеджмента рассматриваются слишком упрощенно, хотя еще 40 лет назад выдающийся ученый-кибернетик академик В.М. Глушков, утверждая сложность систем управления, писал, что "самолеты проектируют не летчики — летчики летают". И, как следствие, уже более 20 лет в Украине, "совершенствуя" системы менеджмента, мы преимущественно имитируем, другими словами "строим мосты вдоль рек", что сопровождается значительными затратами ресурсов без получения положительных эффектов.

С самого начала необходимо было разобраться с проблемой, понять, каким образом ее решать. Ведь первым достигает цели даже не тот, кто движется быстрее, а тот, кто движется в верном направлении. И возникает вопрос к Институту управления качеством, который создан в системе Госпотребстандарта более 10 лет назад. Почему Украина потеряла столько времени и до сих пор движется в неверном направлении по обеспечению делового совершенства своих организаций?

КАКИЕ ОНИ — ЛУЧШИЕ "ПРОИЗВОДИТЕЛИ ДЕНЕГ" ЕВРОПЫ И МИРА?

Большой интерес для осмысления принципов успешности представляет исследование, проведенное американскими учеными и описанное ими в книге "Построенные навечно". На основе мнений 700 первых лиц разных фирм (из списков крупнейших по версиям журналов Fortune и Inc) они отобрали 18 компаний, которые назвали "Великими", собрали и проанализировали информацию по каждой из них с целью выявить фундаментальные основы их успешности.

Естественно, одного большого секрета найти не удалось. Зато были развенчаны 12 мифов об успешных компаниях и сделаны некоторые обобщения. Один из таких мифов — это то, что успешные компании нацелены прежде всего на получение прибыли. Оказалось, что все "Великие компании" сначала были привержены социальным ценностям, которые считали приоритетнее прибыли. Вместе с тем, все эти компании за период 1926—1999 гг. смогли получить возврат на $1 инвестиций в 15 раз больше, чем в среднем по экономике США. Общим для "Великих компаний" оказалось то, что каждая из них руководствовалась еди-



ным "видением", то есть идеологией, верой в предназначение, которое содержится в ответе на вопрос: "Для чего существует компания? Для чего мы все это делаем?". И это не декларация, которой — наряду с миссией — модно украшать сейчас стены офисов. При этом содержание этой "корпоративной религии" не так уж и важно. Гораздо важнее, насколько сильно компания — от первого руководителя до уборщицы — пронизана этим ощущением "предназначения" и чем она — прибылью, клиентами, товарами — может ради него пожертвовать. Оказалось также, что одним из ключевых отличий "Великих компаний" является ставка на создание правильной организации. Главное творение Хьюлетта и Паккарда — не карманный калькулятор, а фирма Hewlett-Packard.

Другим ярким примером может служить опыт 50-ти самых успешных компаний мира, ежегодно озвучиваемых на основе рейтинговых исследований журналом Fortune совместно с крупнейшей международной консалтинговой компанией Hay Group. По утверждению Hay Group, "успешные компании мира" более гибко реагируют на меняющиеся условия рынка, проводят развивающие программы и предоставляют своим сотрудникам все условия для эффективной реализации организационной стратегии. По мнению вице-президента Hay Group Джеффа Ширака, в условиях экономической нестабильности и организационных преобразований "успешные компании мира" добиваются более высоких результатов, чем другие игроки рынка, благодаря эффективному управлению ресурсами и возможностями на всех уровнях организации, а не только на уровне руководства. Эти компании ориентированы на постоянное совершенствование и инновации — даже в тех областях, которые относятся к их сильным сторонам, — и в полной мере задействуют креативность сотрудников, что помогает им оставаться конкурентоспособными. Особое внимание успешные компании уделяют персоналу, их мотивации и обучению.

КОНЦЕПЦИИ И МОДЕЛИ, УКАЗЫВАЮЩИЕ ПУТЬ К СОВЕРШЕНСТВУ

За последние десятилетия на разных континентах осуществлено много исследований успешных компаний. На основе этих исследований ученые представили обобщенную лучшую практику успешных организаций сконцентрированно в виде фундаментальных концепций делового совершенства, где под деловым совершенством понимают способность организации ставить и достигать цели по удовлетворению всех заинтересованных сторон. На сегодня такими концепциями в редакции EFQM (законодателя мод по успешным организациям на европейском континенте) являются: лидерство через видение, вдохновение и честность; достижение успеха через таланты людей; добавление ценности для потребителей; построение устойчивого будущего; развитие организационных способностей; использование творчества и инноваций; адаптивное управление; устойчивое достижение выдающихся результатов. За каждой концепцией стоит арсенал хороших деловых практик. Концепции — это, по сути, закодированная деловая культура успешных организаций Европы.

Для практического использования концепций применяют модели совершенства (модели идеальных организаций). Известны 7 основных моделей: австралийская, европейская, иберо-американская, индийская, сингапурская, США и японская. Координация осуществляется в рамках Совета GEM (Global Excellence Model). Сравнение конкретной организации с моделью позволяет определить ее сильные стороны и слабые стороны (области для усовершенствования). Получение и анализ информации о лучшей мировой и отечественной практике (прежде всего, в разрезе областей для усовершенствования) позволяет организации разработать конкретную целенаправленную инновационную программу усовершенствования на определенный период времени. После выполнения мероприятий программы организация снова оценивается, т.е. сравнивается с моделью. И опять: слабые стороны — знания — программа.

Одной из самых популярных является европейская модель (Модель EFQM), которую в настоящее время применяют более 30 тыс. компаний во всем мире. Модель EFQM, которая в наибольшей степени подходит для Украины, всесторонне описывает любую организацию через 9 критериев: лидерство; стратегия; персонал; партнерство и ресурсы; процессы, продукты и услуги; результаты, относящиеся к потребителям, персоналу и обществу; ключевые результаты. Эти критерии представлены в виде 32-х подкритериев.

Уже более двух десятилетий в мире развиваются также процессы совершенствования локальных целевых систем менеджмента на основе международных стандартов: ISO 9000 (качество), ISO 14000 (экология), ISO 22000 (пищевая безопасность), OHSAS 18000 (производственная безопасность) и др. Однако, как отметила Европейская комиссия, при всей важности этих стандартов, следует понимать, что для предприятий они могут обеспечить только первые шаги на пути к тотальной конкурентоспособности, базирующейся на концепциях совершенства.

КАК ПРЕВРАТИТЬ УКРАИНУ В ПРОЦВЕТАЮЩУЮ СТРАНУ

С целью кардинального изменения в лучшую сторону ситуации относительно делового совершенства, конкурентоспособности и устойчивого развития, в Украине необходимо как можно быстрее разработать и утвердить принципы активной государственной политики в этой сфере.

Прежде всего, на высшем государственном уровне должна быть задекларирована престижность совершенных организаций и процессов их совершенствования, а также заявлено, что в Украине вводится

формула: **"Чем совершеннее организация, тем комфортнее ей в государстве"**. Эту формулу нужно закрепить в Законе. Она должна стать единой для всех субъектов хозяйствования. Как в спорте или искусстве.

Нужно в сжатые сроки упорядочить и перераспределить в пределах государства функции и ответственность органов исполнительной власти за развитие в Украине движения за деловое совершенство и качество. И закрепить: методологию стандартизации в области менеджмента — за национальным органом стандартизации; методологию развития и совершенствования систем менеджмента — за соответствующими специализированными институтами НАНУ и МОН; организацию применения целевых систем менеджмента на базе стандартов — за органами исполнительной власти, ответственными за конкретные цели (менеджмент качества — за Минэкономразвития, экологический менеджмент — за Минприроды и т.д.); содействие развитию движения за деловое совершенство организаций (предприятий, учреждений) на основе системного менеджмента в масштабах страны — за Минэкономразвития (департаменты, ответственные за развитие промышленности и экономики).

Первый президент компании Sony когда-то сказал, что человек не знает, чего он хочет, надо показать ему красивую вещь и он будет знать, к чему стремиться. То же самое можно сказать и о совершенствовании: нужно донести до общества его преимущества так, чтобы появилось желание глубже понять, что это такое, и начать энергично применять в своей практике.

Существенное повышение уровня совершенства основной массы украинских организаций, помимо прочего, будет положительно способствовать международной экономической интеграции Украины. Ведь интегрироваться в европейское и мировое пространство с несовершенными организациями и отсталой экономикой — бесперспективно.

Преимуществом Украины является то, что она уже имеет специалистов, полномочия от ведущих европейских организаций, отработанные технологии по организации совершенствования, компании-образцы для подражания и т.п. Однако без устранения недостатков в государственной политике, без действенной поддержки со стороны властей в масштабах Украины сложно превратить успешные пилотные проекты в массовое движение за деловое совершенство, качество и конкурентоспособность.

С целью повышения вероятности успеха, преобразования в сфере делового совершенства целесообразно оформить в отдельную общесистемную реформу в "Стратегии-2020".

ПОСЛЕСЛОВИЕ

Если мы хотим превратить Украину в конкурентоспособную европейскую страну, мы должны обеспечить кардинальный рост совершенства отечественных предприятий, организаций и учреждений. И все должны понять — альтернативы кардинальному совершенствованию отечественных организаций нет. За короткий период времени подавляющее большинство отечественных компаний должны стать такими же совершенными, как и большинство компаний европейских стран.

У развитых стран было время, чтобы на основе конкуренции осуществить постепенный естественный отбор достойных компаний и поднять деловое совершенство своих экономик, добиться высокого удельного веса ВНД. А для Украины, чтобы не стать чьим-то "филиалом", этот подъем необходимо осуществить в сжатые сроки и в условиях заметного преимущества конкурентов. И без государственной поддержки несовершенные украинские производители могут быть массово вытеснены зарубежными компаниями с собственного рынка.

Наши основные соперники — самые совершенные компании-"профессионалы", которые работают значительно выше предписаний стандартов. И они не стоят на месте, а продолжают совершенствоваться, еще больше удаляясь от нас. Поэтому, чтобы иметь шанс исправить ситуацию, власть должна ориентировать деловые круги на скорейшее достижение самых высоких рубежей, а не тех, которые уже пройдены международными лидерами. И предоставлять им всяческое содействие в сокращении отставания. Это принципиально!

Необходимо сделать все возможное, чтобы совершенство и качество, базирующиеся на развитой деловой культуре и являющиеся фундаментом конкурентоспособности и социальной ответственности, превратились в общенациональную идею. Эта идея универсальна для любых национальностей, партий и течений, вероисповедания и государственного строя. И она может стать основой для объединения и обеспечения качественного существования всей страны, всех ее людей. Речь идет о философии, о целях развития общества. С другой стороны, качество и деловое совершенство — это мощные инструменты и практическая наука, которые позволяют оценить потенциал организации, направить его в нужную сторону, помочь развиваться и совершенствоваться.

Можно, правда, и не меняться, не способствовать совершенствованию отечественных организаций. Можно добиться повышения конкурентоспособности отечественной экономики путем вхождения в Украину иностранных компаний. Ведь, как утверждал автор "японского чуда" Эдвард Деминг: "Меняться не обязательно, выживание — дело добровольное". Но, если в стране, вытеснив отечественных товаропроизводителей, будут работать преимущественно иностранные компании (80—90%), то при чем здесь Украина? Она может превратиться просто в "территорию", придаток развитых государств в глобальном мире.

КАЛИТА Петр,
президент Украинской ассоциации качества



В Варшаве прошел семинар высокого уровня ОСЖД по подготовке персонала в сфере международного железнодорожного сообщения



Известно, что развитие мировой экономики во многом зависит от торговли, а скорость и объемы ее роста напрямую связаны с логистикой. На местах же транспортную составляющую развивают, прежде всего, люди. От их профессионализма зависит скорость внедрения инноваций и технологий, оптимизация процессов и, как результат, качество транспортных и логистических услуг.

15.02.2017 г. в Варшаве завершил работу семинар ОСЖД высокого уровня "Вызовы и новые возможности подготовки персонала в сфере международного сообщения в XXI веке". В работе Семинара приняли участие более 70 представителей из Федеративной Республики Германия, Республики Казахстан, Китайской Народной Республики, Монголии, Республики Польша, Российской Федерации, Словацкой Республики, Республики Таджикистан, Республики Узбекистан, Украины, Французской Республики, международных и региональных организаций (Тюркского Совета, Генерального директората мобильности и транспорта Еврокомиссии, ЦИТ, МСЖД, ФИАТА, Академии МСАТ) и Комитета Организации сотрудничества железных дорог (ОСЖД). В ходе мероприятия они делились лучшими практиками подготовки персонала в международных, межправительственных и неправительственных организациях в области транспорта и логистики. Актуальность обмена опытом в этой сфере высока, как никогда, учитывая возрастающую роль железнодорожного транспорта в развитии перевозок по трансконтинентальным маршрутам в международном сообщении Азия—Европа—Азия.

Какие возможности есть у современных университетов для повышения квалификации персонала железнодорожных компаний? На семинаре своими наработками в этой сфере поделились ведущие профильные вузы Китая, Казахстана, Польши, России. ВРГ ОСЖД по вопросам профессионального обучения и подготовки в области железнодорожных перевозок поделилась уникальными исследованиями — была освещена позиция железных дорог-членов ОСЖД по вопросам подготовки персонала.

Специфика деятельности транспорта подразумевает развитие техники и технологий, повышение взаимодействия различных видов транспорта, логистических и перевозочных компаний. Это значит, что навыки и компетенции персонала железнодорожных компаний должны постоянно повышаться. При этом требования к образовательной подготовке, условиям обучения и получения соответствующих документов относятся к сфере деятельности национальных органов управления — здесь нет единых стандартов на сегодняшний день.

Участники семинара отметили положительный опыт комплексного подхода к развитию обучения и подготовке персонала в рамках международных организаций видов транспорта. К нему относятся такие вопросы:

— определение категорий персонала, для подготовки которых вырабатывается консолидированный подход;

— выработка общей методологии, типовых учебных программ, лучших практик и требований к организации и сертификации деятельности центров подготовки персонала;



— преподавание, порядок сертификации пройденной подготовки, выдачи документов о повышении квалификации.

Компании-представители 27 стран едины в своих представлениях о будущем — необходимо выработать единые стандарты качества и требования к уровню подготовки сотрудников. Это напрямую будет способствовать расширению торговых связей между странами Европы, Азии и Тихоокеанского региона, развитию железнодорожных перевозок и усилению экономического потенциала.

В ОСЖД за более чем 60 лет работы разработана международно-правовая база, которая регулирует взаимодействие государственных органов и коммерческих структур стран-участниц ОСЖД. Важно, что единые подходы к квалификации персонала железнодорожных компаний также помогут выполнять функцию улучшения экологии путем более эффективного использования железнодорожных перевозок в международном пассажирском и грузовом сообщении и международной торговле.

Председатель ВРГ ОСЖД Артем Хачатурян рассказал о задачах, которые стоят перед Временной рабочей группой по подготовке рекомендаций по вопросам профессионального обучения и подготовки в области железнодорожных перевозок. Уже ведется коммуникация с участниками перевозок в этой сфере — это работа по выявлению сложностей, с которыми сталкиваются персонал и компании при организации международных железнодорожных перевозок. Логичным продолжением этой работы будет выработка единых подходов в сфере повышения квалификации, разработка программ профессиональной подготовки, формирование системы центров профессиональной подготовки персонала, их сертификация и мониторинг качества профессиональной подготовки.

По результатам семинара участники пришли к следующим выводам:

— специфика деятельности международного транспорта требует наличия у персонала соответствующих профессиональных навыков и компетенций, уровень которых повышается по мере развития техники и технологий, повышения взаимодействия различных видов транспорта, логистических и перевозочных компаний;

— важным фактором повышения уровня готовности персонала к работе на транспорте является постоянное повышение квалификации, организация которого на национальном уровне удачно дополняется организацией обучения на уровне межправительственных и иных организаций в сфере транспорта;

— положительный опыт комплексного подхода к развитию обучения и подготовке персонала в рамках международных организаций разных видов



В ходе XLIII сессии Совещания Министров ОСЖД, проходившей 2—5.06.2015 г. в столице Монголии г. Улан-Батор, было принято решение создать Временную рабочую группу (ВРГ) по подготовке рекомендаций по общим подходам в сфере профессиональной подготовки кадров/персонала в области грузовых железнодорожных перевозок.

В ходе первого совещания членов ВРГ, проходившего 3—4.11.2015 г. под председательством секретаря Комитета ОСЖД А. Кишша, по представлению "Укрзализныци" на должность председателя ВРГ была предложена кандидатура генерального директора АО "ПЛАСКЕ" (присоединенное предприятие ОСЖД) Артема Хачатуряна.

Как отметил А. Хачатурян: "Необходимость создания такой структуры в составе ОСЖД назрела давно и в настоящее время очень актуальна. Так, сфера деятельности ОСЖД является геоэкономической: членами ОСЖД на сегодняшний день являются 27 стран из Европы и Азии. Помимо этого, в состав организации входят 7 железных дорог со статусом наблюдателей и 40 присоединенных предприятий из стран-членов ОСЖД. Каждая страна-член ОСЖД имеет свое национальное законодательство в отрасли транспортного права, порой кардинально отличающееся от законодательства партнеров по организации. Задачей же ОСЖД является создание единого правового поля в международных железнодорожных перевозках между Европой и Азией, что подразумевает глубокие знания в области условий перевозок, тарифов, таможенных процедур, финансовых расчетов и многих других аспектах. Соответственно особо актуальной является задача подготовки высококвалифицированных кадров в данной сфере, что, в свою очередь, требует унификации подходов и методологии в профессиональном обучении персонала, задействованного в данной сфере. Именно над выработкой таких механизмов и будет работать ВРГ".

Для наиболее эффективной работы в достижении поставленной цели перед ВРГ поставлена задача изучения и анализа имеющегося опыта и применяемых практик в сфере профподготовки специалистов по ж/д перевозкам в различных государствах и международных специализированных транспортных организациях, в т.ч. и не являющихся членами ОСЖД. На основании указанной работы будут выработаны общие подходы и методики в сфере подготовки кадров и внесены предложения в руководящие органы ОСЖД по принятию согласованных принципов создания и реализации соответствующих учебных программ.

транспорта основывается на выработке единых требований к квалификации персонала, создании органов управления обучением в рамках той или иной организации, определении категорий персонала, в отношении подготовки которых вырабатываются общии методология, типовые учебные программы, лучшие практики и требования к организации, сертификации и аккредитации деятельности образовательных организаций по подготовке и требований к персоналу;

— требования к уровню образования и подготовки персонала железнодорожных компаний, условия их обучения и получения документов о профессиональном обучении в настоящее время относятся к сфере деятельности соответствующих национальных органов управления и не охватываются нормами международного права.

Исходя из вышеизложенного, участники Семинара рекомендуют:

— продолжить работу в рамках ОСЖД по развитию профессионального обучения/подготовки в области железнодорожных перевозок и рекомендовать всем железным дорогам, в том числе не являющимся членами ОСЖД, и заинтересованным организациям принять активное участие в данной работе;

— создать в рамках ОСЖД на постоянной основе площадку для диалога государственных органов, железнодорожных компаний и образовательных организаций;

— отметить целесообразность разработки рекомендаций ОСЖД о минимальных требованиях к квалификации персонала в железнодорожной сфере;

— разработать программы обучения, повышения квалификации и подготовки персонала ОСЖД на основе нормативно-правовой базы ОСЖД, регламентирующей все аспекты функционирования железнодорожного транспорта;

— рассмотреть возможность создания системы ОСЖД по международной аккредитации образовательных организаций и сертификации программ обучения;

— провести на площадке ОСЖД переговоры с другими заинтересованными международными организациями с целью выработки совместных программ обучения (повышения квалификации) по вопросам организации мультимодальных перевозок, придавая значение развитию Евроазиатских транспортных связей;

— продолжить работу по созданию понятийного аппарата (глоссария ОСЖД) по вопросам профессиональной подготовки персонала;

— изучить вопрос о создании специализированного образовательного органа ОСЖД;

— подготовить предложения по пилотным проектам обучения в рамках ОСЖД;

— создать единый информационный интернет-ресурс ОСЖД для популяризации вопросов профессионального обучения/подготовки в области железнодорожных перевозок;

— проводить семинары ОСЖД по данной тематике на регулярной основе.

Сама Временная рабочая группа ОСЖД в рамках изданных по итогам семинара Рекомендаций обязалась наладить сотрудничество с другими международными организациями в данной сфере и провести следующий такой семинар в 2019 г.



Лучше поздно, чем никогда…

В правительстве Украины начал действовать "Логистический комитет", в состав которого вошли представители Мининфраструктуры, Минприроды, Минэнергоугля, Минагрополитики, Минрегиона, Минфина, Минюста, ГФС, Укравтодора, "Укрзализныци", Администрации морских портов Украины, Укртрансбезопасности, Госавиаслужбы, а также Всемирного банка.

О былом отношении к логистике в высших коридорах украинской власти ярко свидетельствует пример прошлогодней отправки пустопорожних контейнеров по железной дороге с использованием черноморской паромной переправы из порта Ильичевск в Китай. Затея с созданием "Нового Шелкового пути" по сценарию, написанному в киевских кабинетах, полностью провалилась, хотя идея такого транспортного коридора имеет право на существование и, частично, реализована в программе ТРАСЕКА.

А причина такого провала проста: чиновники надеялись только на директивные решения, совершенно не уделив внимания элементарным основам логистики.

Для того, чтобы принимать эффективные решения в условиях рыночной экономики, без таких наук, как менеджмент, маркетинг, управление конкурентоспособностью, логистика грамотному специалисту сегодня не обойтись. Можно с полной уверенностью сказать, что потребность украинской экономики в специалистах в области логистики не может быть меньшей, чем, например, в области менеджмента или маркетинга. По-сути, ведь логистика является одной из разновидностей менеджмента, основанной на тесной кооперации партнеров из разных сфер экономики: снабжения, производства, торговли, транспорта, экспедирования и др.

По оценкам зарубежных специалистов, логистический потенциал Украины весьма значителен, поэтому его необходимо активно осваивать. В Германии или Франции, например, 10—15% ВВП формируется за счет деятельности логистических компаний. В таких странах, как Польша, Венгрия, Румыния или, скажем, Турция рынок логистических услуг интенсивно развивается уже около 15 лет, а в Украине этот процесс протекает очень вяло. Замечу, что в настоящее время в Одессе работают несколько десятков логистических компаний, которые остро нуждаются в специалистах-логистах. К этому следует добавить, что, по мнению специалистов НИИ социально-трудовых отношений Министерства труда и социальной политики Украины, профессия логиста входит в сотню самых перспективных и престижных профессий.

Несколько лет назад украинский рынок образовательных услуг в сфере логистики начал развиваться достаточно активно. Более 15 отечественных ВУЗов начали готовить бакалавров, специалистов и магистров по специальности "Логистика" (так называемых логистов). Среди них лидерами являются Национальный авиационный университет (г. Киев), Национальный университет "Львівська політехніка" (г. Львов), Национальный фармацевтический университет (г. Харьков) и ряд других университетов и академий. К сожалению, в транспортной столице Украины — Одессе, кроме Национальной академии пищевых технологий, ни одно высшее учебное заведение не откликнулось на очевидный вызов со стороны логистического рынка.

КМУ своеобразно "отреагировал" на вызовы логистического рынка в нашей стране: в 2014 г. специальность "Логистика" неожиданно была исключена (!?) из перечня специальностей Министерства образования и науки Украины. Многочисленные обращения ученых и специалистов в Министерство образования и науки Украины по поводу восстановления специальности в перечень ни к чему не привели.

Что касается одесских морских транспортных ВУЗов, то пока они адекватно не реагируют на потребности рынка в специалистах в сфере логистики. Правда, в прошлом году в ОНМУ на факультете "Экономика и управление" открылась новая образовательная программа "Логистический менеджмент" в бакалаврате и два года ведется подготовка в магистратуре по специальности "Морская логистика" для студентов 5 курса заочной формы обучения.

В этом году общественная организация "Украинский логистический альянс" предприняла новую попытку привлечь внимание правительства к проблеме подготовки современных кадров по логистике и развития логистического бизнеса в стране. В составе УЛА создан технический комитет по стандартизации в области логистики, в состав которого вошли известные специалисты и практики логистики. Задачей этого комитета является разработка профессиональных стандартов по логистическому обслуживанию клиентуры и подготовке специалистов в области логистики для народного хозяйства страны. Указанные стандарты должны основываться на международных стандартах и должны способствовать повышению конкурентоспособности Украины на международном рынке логистических услуг. В конце января в штаб-квартире УЛА в Киеве состоялось установочное заседание технического комитета, на котором были намечены планы его работы на ближайший период.

ПОСТАН Михаил, д.э.н., проф., завкафедры менеджмента, маркетинга и логистики Одесского национального морского университета, член технического комитета УЛА



К теме:
Логистическая отрасль недоукомплектована кадрами на 20–30%



Логистическая отрасль Украины испытывает дефицит высококвалифицированных кадров. Об этом заявляет директор группы транспортных компаний PRIME Дмитрий Леушкин.

"Профессиональные кадры — это мечта любой логистической компании. Их всегда меньше, чем работы. Дефицит кадров в этой отрасли обусловлен ее высокой инновационностью. Чуть ли не каждый месяц отрасль берет на вооружение новые программные продукты, полноценно использовать которые в своей работе могут далеко не все. По моим оценкам, сейчас в логистике не закрыто около 20—30% вакансий", — отметил Д. Леушкин.

По словам предпринимателя, логистические компании, которые не могут внедрить в свою работу инновационные продукты, сегодня оказались на грани выживания. Чтобы сохранить свои позиции на рынке, они готовы активно набирать новый персонал. Как правило, это сотрудники более молодого поколения, которые быстрее изучают новые программные продукты и могут использовать их на практике.

"Рассчитывать на то, что профессиональные учебные заведения подготовят высококлассного логиста, сейчас не приходиться. Максимум, что они могут сделать — дать качественную базовую подготовку. Доучивать приходится на месте самим компаниям. Например, в рамках нашей компании создана "PRIME-академия", которая обеспечивает узконаправленную подготовку логистов, а они уже могут решать производственные вопросы на практике", — констатировал Д. Леушкин.

При этом бизнесмен уверен, что кадровый голод отрасли скоро будет полностью удовлетворен. В частности, потому что престиж профессии логиста высок, а уровень зарплат — выше среднего по Украине.





ПРЯМАЯ ПОДПИСКА ЧЕРЕЗ РЕДАКЦИЮ	ПОДПИСКА ЧЕРЕЗ ПОДПИСНЫЕ АГЕНТСТВА
I. ПОДПИСКА	
Подписку можно оформить с любого числа и на любой срок: как на "Печатный пакет", "Электронный пакет", так и "Комплексный пакет"	Подписку можно оформить только на две версии: печатную и электронную.
II. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА	
Цена подписки за 1 экземпляр дешевле. При оформлении подписки на полгода, год и более — предоставляются спеццены	Цена подписки за 1 экземпляр больше. Стоимость подписки неизменна независимо от срока подписки
III. ДОСТАВКА ПЕЧАТНОЙ ВЕРСИИ	
Курьером — в Киеве и Одессе в течение 1-го дня. Почтой — прямая рассылка из редакции	Только рассылка почтой, через офисы подписных агентств, что увеличивает срок доставки
IV. ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ	
Подписчики имеют возможность бесплатного размещения в журнале новостей, сообщений, статей и др. аналитических, обзорных, информационных материалов о деятельности и достижениях организации подписчика	В связи с тем, что персонифицированные сведения о подписчиках не предоставляются — подписчики не имеют возможности бесплатного размещения в журнале аналитических, обзорных и информационных материалов о деятельности и организации подписчика
V. БОНУСЫ	
Подписчики имеют возможность размещения в журнале цветных и ч/б рекламных и информационных материалов: модулей, статей — по спецценам	В связи с тем, что персонифицированные сведения о подписчиках не предоставляются — подписчики не имеют возможности размещения цветных и ч/б материалов по спецценам

ПО ВОПРОСАМ ОФОРМЛЕНИЯ ПОДПИСКИ И РАЗМЕЩЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ ОБРАЩАЙТЕСЬ ПО АДРЕСУ:
УКРАИНА, 65001, Г. ОДЕССА, А/Я 299, ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ АО «ПЛАСКЕ», ЖУРНАЛ «ТРАНСПОРТ»
ФАКС: +38 (048) 7-385-375; 7-287-221; ТЕЛ.: +38 (048) 7-385-385, 7-288-288. E-MAIL: INFO@TRANSPORT-JOURNAL.COM
ТЕЛ: +38 (050) 390-54-09; +38 (067) 483-78-01 (СЕРГЕЙ БОХАН). E-MAIL: SUBSCRIBE@TRANSPORT-JOURNAL.COM;
ТЕЛ./ФАКС: +38 (044) 503-63-73; ТЕЛ.: +38 (097) 232-92-55 (ТАТЬЯНА ЯТЕЛ). E-MAIL:REKLAMA@TRANSPORT-JOURNAL.COM



Для оформления подписки на еженедельный журнал «Транспорт» необходимо заполнить данный «Подписной Купон» и выслать в наш адрес электронной почтой (e-mail) или факсом, или почтой

ПОДПИСНОЙ КУПОН — ЗАЯВКА

НАСТОЯЩИМ ПОДТВЕРЖДАЕМ СВОЁ НАМЕРЕНИЕ ОФОРМИТЬ ПОДПИСКУ:

Наименование компании:

Сроки подписки: *с « » 201 г. по « » 201 г.*

Должность и Ф.И.О. руководителя:

ИНН Свидетельство плательщика НДС №

Тел: Факс:

Юридический адрес:

Почтовый и электронный (E-mail) адреса доставки:

Контактное лицо — должность, Ф.И.О, тел., E-mail:

Вид деятельности:

WWW

ВЫДЕЛИТЕ или ОБОЗНАЧЬТЕ ЗНАЧКОМ √ ЗАИНТЕРЕСОВАВШИЕ ВАС ВЕРСИИ ЖУРНАЛА

ПЕРИОД ПОДПИСКИ по 31 декабря 2017 года	НАИМЕНОВАНИЕ ПОДПИСНОГО ПАКЕТА		
	КОМПЛЕКСНЫЙ ПАКЕТ (PDF + печатная версия)	ЭЛЕКТРОННЫЙ ПАКЕТ (PDF-версия)	ПЕЧАТНЫЙ ПАКЕТ (печатная версия)
	Еженедельно: *1, 2, 3 недели месяца* — **PDF-версия:** оперативная новостная и нормативная информация; *4-ая неделя месяца* — **печатная версия:** комментарии событий и аналитические статьи о ситуации в различных сегментах транспортного комплекса	Еженедельно: *1, 2, 3 недели месяца* — оперативная новостная и нормативная информация, *4-ая неделя месяца* — комментарии событий и аналитические статьи о ситуации в различных сегментах транспортного комплекса	Ежемесячно: *4-ая неделя месяца* — комментарии событий и аналитические статьи о ситуации в различных сегментах транспортного комплекса
1 месяц	493,00 грн.	330,00 грн.	218,00 грн.
3 месяца	1480,00 грн.	990,00 грн.	654,00 грн.
6 месяцев	2810,00 грн.	1881,00 грн.	1242,00 грн.
9 месяцев	4126,00 грн.	2760,00 грн.	1825,00 грн.
12 месяцев	5322,00 грн.	3564,00 грн.	2354,00 грн.

______________________ / ______________________ /

дата подпись М.П. фамилия И.О., должность

ОТПРАВЬТЕ «ПОДПИСНОЙ КУПОН — ЗАЯВКУ» ПОЧТОЙ или ФАКСОМ по АДРЕСУ:

УКРАИНА, 65001, г. ОДЕССА, А/Я 299, ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ АО «ПЛАСКЕ», журнал «ТРАНСПОРТ»
Факс: **+38 (048) 7-385-375; 7-287-221**; тел.: **+38 (048) 7-385-385, 7-288-288.** E-mail: **info@transport-journal.com**
Тел.: **+38 (050) 390-54-09; +38 (067) 483-78-01** (Сергей Бохан). E-mail: **subscribe@transport-journal.com**;
Тел./факс: **+38 (044) 503-63-73;** тел.: **+38 (097) 232-92-55** (Татьяна Ятел). E-mail:**reklama@transport-journal.com**
WWW. TRANSPORT-JOURNAL.COM



ПЛАНИРОВАНИЕ ПОРТОВОЙ ЛОГИСТИКИ



Направления:

Проект «Единое окно - локальное решение»



Белгород-Днестровский морской порт

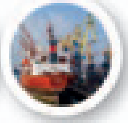




Бердянский морской порт



Черноморский морской порт



Измаильский морской порт

Мариупольский морской порт

Разработка, внедрение и сопровождение программного обеспечения

Оказание услуг по обслуживанию программно-аппаратного комплекса Клиента



Партнеры:



















Преимущества:



Ответственность
Команда с профильным образованием и многолетним опытом работы в сфере IT.



Опыт
Знание специфики и создание ПО для мультимодальных перевозок и складских площадок для всех видов грузов.



Комплексность
Создание ПО для системы ИСПС. Внедрение и адаптация продукта под каждого пользователя.

Контакты:

Одесса, Таможенная площадь, 1а

+38 (048)7-376-376
+38 (048) 737-70-80 (круглосуточно)
+38 (050) 395-90-90 (круглосуточно)

info@ppl33-35.com
support@ppl33-35.com

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТРАНСПОРТНАЯ НЕДЕЛЯ В ОДЕССЕ

31.05 – 02.06.2017

31.05 XV День международного экспедитора

1.06 VII Международный семинар по вопросам упрощения процедур торговли и «единого окна»

31.05-2.06 XVI Международная выставка по транспорту и логистике «Интер-ТРАНСПОРТ»

2.06 Совместный семинар ОСЖД/FIATA по комбинированным перевозкам

Контакты для регистрации:

Тел.: +380 48 7 385 385; факс: +380 48 7 385 375; E-mail: transportweek@plaske.ua

Официальные партнеры





При поддержке:









